EFECTUL COMPUS

Publicat prin acordul cu Folio Literary Management, LLC şi Livia Stoia Literary Agency.
The Compound Effect
Copyright © 2010 by Succes Media

© 2020 Editura ACT şi Politon pentru prezenta ediţie românească

Editura ACT şi Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, Bucureşti, România, C.P. 050202.
tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro

Traducător: **Bogdan Ghiurco**
Redactor: **Anca Dobre**
Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**
Coperta: **Marian Iordache**
Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
HARDY, DARREN
Efectul compus / Darren Hardy; trad.: Bogdan Ghiurco. – Bucureşti: ACT şi Politon, 2020
ISBN 978-606-913-667-6
I. Ghiurco, Bogdan (trad.)
159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărţi nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine şi tuturor normelor şi principiilor etice şi sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreţi să o transmiteţi mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate şi lipsă de respect faţă de autor şi faţă de toţi cei care au contribuit la crearea acestei cărţi, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtăşiţi cu ceilalţi informaţiile importante, valorile şi

lecţiile pe care le-aţi aflat din acest material, într-un mod corect şi responsabil.

Darren Hardy

EFECTUL COMPUS

Impulsionează-ţi venitul, viaţa şi succesul

Traducere din limba engleză de
BOGDAN GHIURCO

ACT şi Politon

2020

DE ACELAŞI AUTOR

Design Your Best Year Ever: A Proven Formula for Achieving BIG GOALS

(Proiectează-ţi cel mai bun an pe care l-ai avut vreodată: o formulă dovedită pentru atingerea OBIECTIVELOR MAJORE)

Living Your Best Year Ever:
A Proven System for Achieving BIG GOALS

(*Cum să ai parte de cel mai bun an din viaţă: un sistem dovedit pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE)*

Aprecieri la adresa cărţii *Efectul compus*

„Această carte profundă, practică, bazată pe ani de experienţă dovedită şi profitabilă, îţi arată cum să-ti foloseşti abilitătile pentru a profita la maxim de oportunitătile care îţi ies în cale. *Efectul compus* este un cufăr cu idei pentru obtinerea unui succes care îţi va depăsi toate asteptările!”

- Brian Tracy, speaker şi autor al cărţii *The Way to Wealth (Cum să ajungi bogat)*

„O formulă strălucită pentru o viată extraordinară. Citeste-o şi, mai presus de toate, pune-i în practică învătăturile!”

- Jack Canfield, coautor al cărţii *Principiile succesului. Cum să ajungi de unde eşti acolo unde vrei să fii**

„Darren Hardy a scris o nouă Biblie în domeniul dezvoltării personale. Dacă eşti în căutarea unei solutii ideale – a unui program realist, care să folosească instrumentele potrivite pentru a-ti schimba viata şi a-ti transforma visele în realitate –

* În original, *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be;* carte şi audiobook apărute la Editura ACT şi Politon, Bucureşti, 2015. (n.tr.)

atunci *Efectul compus* este alegerea perfectă! Am de gând să folosesc această carte pentru a-mi analiza retrospectiv viata şi a întelege cum s-o îmbunătătesc! Cumpără zece exemplare, una pentru tine şi celelalte nouă pentru persoanele dragi tie; cei care vor primi cartea îţi vor fi recunoscători!"

- David Bach, fondator FinishRich.com şi autor a opt bestselleruri *New York Times,* printre care *The Automatic Millionaire (Cum să devii milionar)*

„Această carte îţi va permite să urci scara succesului câte două trepte odată. Cumpăr-o, citeste-o şi bazează-te pe ea."

- Jeffrey Gitomer, autor al cărţilor *The Sales Bible*† *şi*

The Little Red Book of Selling‡

„Darren Hardy se află într-o pozitie unică, care îi permite să acumuleze forta intelectuală a celor mai de succes oameni din lume şi să extragă din ea ceea ce contează cu adevărat. Simplu, direct şi la obiect, acestea sunt principiile după care m-am ghidat în viată, atât eu cât şi ceilalti lideri ai afacerilor de top pe care îi cunosc. Această carte îţi va deschide calea spre cresterea succesului, spre fericire şi împlinire."

- Donny Deutsch, realizator TV şi preşedinte al Deutsch,

† *Biblia vânzărilor,* trad. Lavinia Zamfirescu, Editura Brandbuilders, Bucureşti, 2006. (n.tr.)
‡ *Cartea roşie a vânzărilor,* trad. Beatrice Săndulescu, Editura Niculescu, Bucureşti, 2006. (n.tr.)

Inc. *„Efectul compus* este o formulă genială care te va ajuta să trăieşti viata pe care o visezi. Ghidează-te după ea, pas cu pas. Citeşte cartea, studiaz-o dar mai ales pune-o în practică!”

- Chris Widener, lector şi autor al cărţilor *The Art of Influence: Persuading Others Begins with You* şi *The Twelve Pillars*§

„Darren Hardy demonstrează în *Efectul compus* că judecata sănătoasă – atunci când este pusă în practică – dă rezultate uimitoare. Urmează acesti pasi simpli şi devino persoana care îţi este scris să devii!”

- Denis Waitley, lector şi autor al cărţii *The Psychology of Winning (Psihologia învingătorului)*

„Efectul compus te va ajuta să învingi concurenta, să te ridici deasupra provocărilor şi să-U creezi viata pe care o meriti!”

- T. Harv Eker, autor al bestsellerului *New York Times: Secrets of the Millionaire Mind***

---

§ Chris Widener şi Jim Rohn, *Cele douăsprezece coloane ale succesului,* trad. Iris-Manuela Anghel-Gîtlan, Editura Amaltea, Bucureşti, 2006. (n.tr.)

** *Secretele minţii de milionar. Stăpânirea jocului interior al bogăţiei,* trad. Cristina Guţă, Editura Curtea Veche Publishing, Bucureşti, 2007. (n.tr.)

„Einstein spunea că «efectul compus este cea de-a opta minune a lumii». Pentru a atinge succesul citeste, retine, încearcă să întelegi şi foloseste-te la maxim de genialitatea prietenului meu, Darren Hardy, pentru a-ti îndeplini toate visele, sperantele şi dorintele."

- Mark Victor Hansen, coautor al seriei de bestselleruri *New York Times Chicken Soup for the Seul (Supă de pui pentru suflet)*†† şi al cărţii *The One Minute Millionaire*‡‡

„Oamenii care vorbesc despre «succes», dar nu găsesc modalităţi pentru a-l transpune în viata personală: în relatiile, căsnicia şi familia lor, nu ne câstigă respectul sau admiratia. De fapt, cuvintele lor sună a gol. De când l-am cunoscut pe Darren Hardy, nu am purtat nicio conversatie în care să nu vorbim despre copiii, sotiile şi familiile noastre. Credem că Darren are o mulţime de cunostinte despre obtinerea succesului şi, ce este cel mai important, îşi doreste ca oamenii să îl obtină din motive rezonabile!"

- Richard şi Linda Eyre, autorii bestsellerului *New York Times: Teaching Your Children Values (Învaţă-ţi copiii care sunt adevăratele valori)*

---

†† Carte apărută cu acest titlul la Editura Adevăr Divin, 2012. (n.red.)

‡‡ Mark Victor Hansen şi Robert Allen, *Milionar la minut. Drumul iluminat către acumularea averii,* trad. Raluca-Elena Daniliuc, Editura Amaltea, Bucureşti, 2003. (n.tr.)

„Efectul compus al lui Darren Hardy reprezintă o culme a principiilor succesului, relevante pentru oricine are nevoie de ele! Ca lider de opinie, el aduce o contributie semnificativă în domeniul nostru. O carte minunată!”
- Stedman Graham, autor, speaker, antreprenor
„Din când în când, ţi se iveşte ocazia să faci saltul de la persoana care eşti în momentul de faţă la persoana care ţi-ai dorit dintotdeauna să fii. Cartea asta îţi oferă această oportunitate. Clipa de fată este sansa ta. O lucrare superbă a unui adevărat călăuzitor în domeniu.”
- Robin Sharma, autor al bestsellerurilor *New York Times:*

The Monk Who Sold His Ferrarf şi
*The Leader Who Had No Title***

„Mi-am petrecut toată viata ajutând oamenii să îşi depă- seascâ limitele pentru a avea succes şi rezultate imediate, motiv pentru care iubesc la nebunie această carte şi o recomand tuturor clientilor mei. Darren are un talent uimitor de a-şi comunica tehnicile şi de a spune lucrurilor pe nume, pentru ca tu să poti economisi timp pretios şi să te poti apuca imediat de treabă, punând în practică formula lui de succes.”
- Connie Podesta, speaker, autoare şi executive coach

„Dacă există cineva care cunoaste principiile fundamentale ale succesului, acesta este Darren Hardy, producătorul şi directorul editorial al

revistei *SUCCESS!* Această carte ne întoarce către esenta lucrurilor şi se concentrează pe elementele de bază, pe lucrurile de care ai nevoie pentru a [§§] [***] cunoaşte succesul. Fă din *Efectul compus* manualul tău operaţional de ghidare în viată: simplu, pas cu pas!”

- Dr. Tony Alessandra, autoare a cărţilor *The Platinum Rule* şi *Charisma (Regula de platină şi carismă)*

„Prin *Efectul compus,* Darren Hardy s-a alăturat galeriei autorilor importanti din domeniul autoperfectionării! Dacă vrei cu adevărat să ai succes şi să îţi valorifici întregul potential, atunci lectura acestei cărti este obligatorie. îţi va servi ca manual operational pentru atingerea succesului.”

- Vic Conant, preşedinte Nightingale-Conant

„Viata se derulează rapid şi este plină de distractii. Dacă vrei să avansezi realmente, nu te multumi să citesti această carte – studiaz-o cu pixul în mână.”

- Tony Jeary, coach pentru experţii şi directorii generali de top

„Revista *SUCCESS* a fost un izvor de idei valoroase încă din prima zi de aparitie, în urmă cu

---

§§ *Scrisorile secrete ale călugărului care şi-a vândut Ferrari-ul,* trad. Romică Lixandru, Editura ACT şi Politon , Bucureşti, 2018. (n.tr.)

*** *Liderfărăfuncţie. Ofabulă modernă despre succesul autentic în afaceri şi în viaţa personală,* trad. Maria Băncilă, Editura Finmedia, Bucureşti, 2010. (n.tr.)

mai bine de un secol. Darren Hardy, editorul ei din prezent, a promovat elementele fundamentale de care ai nevoie pentru a-ti crea viata la care ai visat dintotdeauna. Nu ar trebui să te multumesti să citesti această carte, ar trebui s-o devorezi din scoartă-n scoartă."

- Steve Farber, autorul bestsellerurilor *The Radical Leap* şi *Greater Than Yourself (Saltul radical* şi *Mai bun decât eşti)*

„Aceasta este o lectură obligatorie pentru persoanele care caută succesul. Vrei să afli lucrurile de care ai nevoie? Vrei să stii ce să faci? Găsesti totul aici. Acesta este manualul de care ai nevoie pentru reusita ta."

- Keith Ferrazzi, autorul bestsellerurilor *New York Times: Who's Got Your Back (Cine îţi păzeşte spatele)* şi *Never Eat Alone*

„Efectul compus este un ghid important şi amplu pentru a avea succes. Iti oferă o strategie completă, care te va ajuta să ajungi din locul în care te afli acolo unde ai vrea să fii. Numele Darren Hardy este sinonim cu succesul! Sfatul meu este să citesti cartea, să pui în aplicare tehnicile prezentate şi să obtii succesul."

- Jeffrey Hayzlett, director de marketing al firmei Kodak şi autorul cărţii *The Mirror Test (Testul oglinzii)*

„Iti poti trăi în continuare viata încercând să descoperi cum să ai succes sau poti să urmezi principiile şi metodele dovedite şi testate din această carte. Tu alegi: varianta dificilă... sau varianta inteligentă!”

- John Assaraf, autorul cărţilor *The Answer*[†††] [###] *şi Having It AII (Cum să ai totul)* „În sfârşit! Darren Hardy a dat lovitura cu această carte. Este un rezumat excelent al lucrurilor fundamentale de care ai nevoie pentru a avea viata pe care ti-ai dorit-o dintotdeauna. Stăpâneşte aceste elemente de bază şi vei fi stăpân pe viitorul tău!”

- Don Hutson, speaker, preşedinte al companiei U.S. Learning, coautor al bestsellerului *New York Times:* *The One Minute Entrepreneur*

„Viata ta este rezultatul concret al fiecărui pas pe care îl faci. Foloseste-te de acest ghid pentru a lua

---

††† Keith Ferrazzi şi Tahl Raz, *Nu mâncaţi niciodată singuri. Cum să construim prin networking o comunitate durabilă de colegi, parteneri, prieteni şi mentori,* trad. Raluca Chifu, Editura Publica, Bucureşti, 2015. (n.tr.)

‡‡‡ *Răspunsul. Cum îţi poţi dezvolta afacerea, cum te poţi bucura de libertatea financiară, cum poţi trăi o viaţă extraordinară,* trad. Cristian Hanu, Editura Adevăr Divin, Braşov, 2010. (n.tr.) * Ken Blanchard, Don Hutson şi Ethan Willis, *Antreprenor la minut. Secretul creării şi dezvoltării unei afaceri de succes,* trad. Oana-Cătălina Duşmănescu, Editura Curtea Veche Publishing, Bucureşti, 2013. (n.tr.) ** *Cum să livrezifericire. Calea către profituri, pasiune şi scop,* trad. Mihai Fulger, Editura Publica, Bucureşti, 2011. (n.tr.)

decizii mai bune, pentru a dobândi obiceiuri mai potrivite şi pentru a gândi mai eficient. Succesul este cu adevărat în mâinile tale... datorită acestei cărti."

- Jim Cathcart, speaker şi autor al cărţii *The Acorn Principie (Principiulghindei)*

„La Zappos, una dintre valorile noastre fundamentale este căutarea progresului şi învătării. În holul de la sediu, avem o bibliotecă de unde angajatii şi vizitatorii pot împrumuta cărti care să-i ajute să se dezvolte atât pe plan personal, cât şi profesional. Abia astept să adaug *Efectul compus* în biblioteca noastră."

- Tony Hsieh, preşedinte al companiei Zappos şi autorul cărţii *Dehvering Happiness* „Dacă a existat vreodată cineva care să ştie să ia pulsul succesului, acesta este Darren Hardy, fondatorul şi editorul revistei *SUCCESS.* Astept întotdeauna cu nerăbdare să citesc ce are de spus. Este un excelent sintetizator al ideilor importante."

- Larry Benet, preşedinte al Speakers and Authors Networking Group

DEDIC ACEASTĂ CARTE

Tatălui meu, Jerry Hardy, cel mai bun prieten al meu, persoana care m-a învățat *efectul compus* prin exemplul personal.

Şi lui Jim Rohn, mentorul meu, cel care m-a învățat, printre multe altele, să vorbesc despre lucrurile care contează pentru oamenii cărora le pasă.

AVERTISMENT!

Titlurile acestor capitole par banale. Strategiile de succes nu mai sunt un secret, dar majoritatea oamenilor le ignoră. Crezi că stii secretul succesului? Toată lumea îl stie. Dar cele sase strategii din această carte, aplicate succesiv, îţi vor impulsiona venitul, viata – succesul – ca nimic altceva.

Ca director al revistei *SUCCESS,* le-am văzut pe toate. Nimic nu functionează mai bine ca **efectul compus** al actiunilor simple efectuate corespunzător, la momentul oportun.

Asta-i tot ce ai nevoie pentru a avea un succes enorm în viată. Orice vis, dorintă sau tel ai avea, planul pentru atingerea lor se găseste în cartea pe care o tii în mână. Citeste-o şi permite-i să-ti revolutioneze existenta.

CUPRINS

Mulţumiri 21

Un mesaj special din partea lui Anthony Robbins 25

Introducere 29

Capitolul 1. Efectul compus în acţiune 35

Capitolul 2. Alegeri 55

Capitolul 3. Obiceiuri 91

Capitolul 4. Dinamică 133

Capitolul 5. Influenţe 161

Capitolul 6. Accelerare 187

Concluzie 207

Ghidul resurselor 21

MULŢUMIRI

îmi îndrept mulţumirile şi recunoştinţa către echipa de la SUCCESS Media şi către revista *SUCCESS,* care m-au susţinut pe parcursul efortului scrierii acestei cărti, udate cu sânge, sudoare şi aproape lacrimi, în special către bunii mei prieteni şi colegi Reed Bilbray şi Stuart Johnson.

Colaboratoarei şi muzei mele în ale scrisului, Linda Sivertsen, care m-a ajutat să extrag povesti şi referinte din trecutul meu şi să mă exprim logic şi coerent.

Măiestriei editoriale a lui Erin Casey, influentei mereu geniale a Lisei Ocker, editoarea revistei noastre *SUCCESS,* şi redactorului-sef, Deborah Heisz.

Numerosilor străluciti experti în dezvoltare personală cu care am lucrat şi de la care am învătat de-a lungul ultimelor două decenii: tuturor directorilor de companii, întreprinzătorilor revolutionari şi oamenilor de mare succes pe care

am avut sansa să-i intervievez şi de la care am aflat perspective noi, idei şi cuvinte de duh.

Tuturor cititorilor revistei *SUCCESS,* blogului şi celorlalte lucrări ale mele. Entuziasmul şi reactiile lor pozitive m-au inspirat să continui să urmăresc să-mi ating apogeul, pentru a-i ajuta şi pe altii să îl descopere pe al lor.

Şi, în fine, mai presus de toate, frumoasei şi minunatei mele sotii, Georgia, care s-a sacrificat şi a petrecut multe nopti şi weekenduri fără mine în perioada în care am lucrat la finalizarea acestui manuscris.

Nu contează ce ai învăţat,
ce strategie sau tactică ai adoptat,
succesul este rezultatul
efectului compus.

UN MESAJ SPECIAL DIN PARTEA LUI ANTHONY ROBBINS

În ultimele trei decenii, am avut privilegiul să ajut peste 4 milioane de oameni să-şi schimbe viata. Am lucrat cu tot felul de oameni: de la presedinti de tară la detinuti, de la sportivi olimpici la actori câstigători de Oscar, de la antreprenori miliardari la persoane care se chinuiau să pornească o afacere. Fie că am lucrat cu soti care se luptau să-şi păstreze familia unită sau cu detinuti care încercau să-şi schimbe viata începând cu cea lăuntrică, m-am străduit întotdeauna să ajut oamenii să obtină rezultate reale şi *durabile.* Acest lucru nu poate fi obtinut prin magie ori printr-o formulă secretă, ci *doar* prin întelegerea uneltelor, strategiilor şi stiintei reale care sustin cele necesare pentru spargerea acelor tipare care îi împiedică pe atât de multi oameni să aibă o viată plină de însemnătate.

Darren şi cu mine am decis să ne luăm viata în propriile mâini la o vârstă fragedă. Am căutat

răspunsuri, încercând să găsim oameni care trăiau asa cum ne doream şi noi. Apoi, am pus în practică cele învătate. Nu este deloc surprinzător că amândoi îl considerăm pe Jim Rohn mentorul nostru. Jim a fost un maestru în a-i ajuta pe oameni să înţeleagă adevărurile, legile şi tehnicile care conduc la un succes real, de durată. Jim ne-a învătat că reusita nu tine de noroc; este, de fapt, o stiintă. Bineînteles, oamenii sunt diferiti, dar regulile succesului sunt întotdeauna aceleasi. Culegi ceea ce semeni; nu poti obtine de la viată ceva ce nu eşti dispus să investesti. Dacă vrei mai multă iubire, dăruieste mai multă iubire. Dacă vrei să ai parte de mai mult succes, ajută-i şi pe altii să-l obtină. Studiind şi stăpânind stiinta reusitei, vei descoperi succesul pe care ti-l doresti.

Darren Hardy este dovada vie a acestei filozofii de viată. El face ce spune. Cele spuse de el în această carte sunt bazate pe lucrurile care au dat rezultate în viata lui; şi în a mea.

Darren s-a slujit de fundamentele simple dar profunde ale esentei succesului, pe care le-a folosit pentru a câstiga peste un milion de dolari anual, până la vârsta de douăzeci şi patru de ani, şi pentru a construi, până la douăzeci şi sapte de ani, o companie de peste 50 de milioane de dolari. În ultimii douăzeci de ani, viata lui a fost un laborator de studiu şi cercetare în domeniul succesului. A fost propriul său cobai, testând pe pielea sa mii de idei, resurse şi instrumente diferite şi, graţie esecurilor şi triumfurilor, a descoperit care idei şi strategii sunt meritorii şi care sunt doar aiureli.

UN MESAJ SPECIAL DIN PARTEA LUI ANTHONY ROBBINS 27

Timp de saisprezece ani, drumul meu s-a intersectat cu cel al lui Darren, care, în calitate de lider în domeniul dezvoltării personale, a colaborat îndeaproape cu sute de scriitori, speakeri şi gânditori de top. A instruit zeci de mii de antreprenori, a consiliat numeroase companii mari şi a îndrumat personal zeci de oameni de succes şi directori generali de top, sintetizând pentru ei ceea ce contează şi funcţionează cu adevărat şi ceea ce nu. În calitate de director editorial al revistei *SUCCESS,* Darren se află în centrul domeniului de dezvoltare personală. A intervievat lideri importanti, printre care Richard Branson, generalul Colin Powell sau Lance Armstrong, cu care a discutat despre o multitudine de subiecte legate de succes, detaliind şi redactând ideile lor cele mai bune: ba chiar şi câteva de-ale mele. Este o adevărată enciclopedie de informatii despre împlinirea personală, obtinute prin selectie, filtrare, asimilare, analizare, rezumare, sistematizare şi clasificare. A făcut ordine în aglomeratia de informatii şi s-a concentrat pe elementele fundamentale ale problemei: elemente pe care le poti adăuga în *propria-ţi* viată, pentru a obtine rezultate măsurabile şi de durată.

Efectul compus este manualul practic care te învată cum să-ti însusesti sistemul, să-l controlezi, să-l stăpânesti şi să-l modelezi după nevoile şi dorintele tale. Odată ce vei reusi acest lucru, nu-ti va mai sta nimic în cale.

Efectul compus se bazează pe un principiu pe care l-am folosit şi eu în viată şi în cursurile mele;

şi anume, că deciziile tale îţi modelează destinul. Viitorul este asa cum ti-l faci. Deciziile mărunte, de zi cu zi, te vor conduce, în mod implicit, fie spre viata pe care ti-o doresti, fie spre dezastru. De fapt, tocmai deciziile cele mai mărunte sunt cele care îţi modelează viata. Dacă te abaţi de la traseu fie şi numai doi milimetri, traiectoria ti se va schimba; o decizie din trecut aparent măruntă, insignifiantă, poate căpăta în prezent proportii monstruoase. Hrana pe care o mănânci, slujba pe care o ai, oamenii cu care te însotesti, modul în care îţi petreci după-amiaza etc., toate aceste decizii îţi modelează viata pe care o duci în prezent şi, mai presus de toate, felul în care îţi vei petrece restul existentei. însă vestea bună este că schimbarea stă în puterea ta. La fel cum un calcul gresit cu doi milimetri îţi poate afecta întreg cursul vietii, o corectie de doi milimetri te poate ajuta să-ti regă- sesti drumul spre casă. Secretul este să găsesti un plan, un ghid, o hartă care să-ti arate unde ti-e casa. Cum să ajungi acolo. Cum să îţi mentii traseul.

Această carte *reprezintă* un plan de actiune detaliat şi tangibil. îngăduie-i să-ti revolutioneze asteptările, să te scape de prejudecăti, să-ti stârnească curiozitatea şi să aducă valoare vietii tale, începând chiar de *acum.* Profită de acest instrument. Foloseste-l ca ghid pentru a obtine viata şi succesul dorite. Dacă faci asta, şi alte lucruri asemenea, re- petându-le zi de zi, stiu că vei avea parte de tot ce are viata mai bun de oferit.

UN MESAJ SPECIAL DIN PARTEA LUI ANTHONY ROBBINS 29

Trăieste cu pasiune!

Anthony Robbins antreprenor, autor
şi strateg al succesului

INTRODUCERE

Această carte este despre succes şi despre preţul acestuia. Este cazul ca cineva să-ti spună cum stă treaba verde-n fată. Ai fost dus cu zăhărelul prea mult timp. Nu există nici glont magic de argint, nici formulă secretă sau rezolvare rapidă. Nu poti câstiga 200.000 de dolari pe an petrecând pe internet două ore pe zi, nu poti slăbi 15 kilograme într-o săptămână, nu poti sterge 20 de ani de pe fată cu ajutorul unei creme, nu-ti poti rezolva problemele amoroase cu o pastilă şi nici nu poti descoperi succesul de durată cu ajutorul unei scheme care pare prea bună ca să fie adevărată. Ar fi grozav dacă ai putea să-ti cumperi succesul, celebritatea, relatiile, sănătatea şi bunăstarea frumos împachetate de la supermarket. Dar nu asa functionează lucrurile.

Suntem bombardati constant cu tot felul de afirmatii senzationale despre cum să devenim mai bogati, mai supli, mai tineri, mai atrăgători... peste noapte, cu putin efort şi în schimbul a doar trei rate de câte 39,95 de dolari. Aceste mesaje

repetitive de marketing ne-au denaturat ideea cu privire la cele necesare pentru a reusi. Am pierdut din vedere esenta simplă, dar profundă, a ceea ce înseamnă să ai succes.

M-am săturat! N-am de gând să stau şi să urmăresc cum aceste mesaje nesăbuite îi derutează şi mai mult pe oameni. Am scris această carte pentru a reveni la miezul problemei. Te voi ajuta să-ti limpezesti mintea şi să te concentrezi pe componentele fundamentale ale acestei chestiuni. Vei putea introduce imediat în *propria-ţi* viată exercitiile şi principiile de succes testate în timp, pe care le contine această carte, obtinând rezultate măsurabile şi durabile. Te voi învăta cum să valorifici puterea Efectului compus, sistemul de operare care îţi gestionează viata, la bine şi la rău. Dacă vei folosi acest sistem spre avantajul tău, îţi vei putea revolutiona cu adevărat viata. Ai auzit că poti reusi orice dacă îţi propui asta, nu-i asa? Ei bine, da, dar numai dacă ştii cum. *Efectul compus* este manualul practic care te învată cum să stăpânesti sistemul. Iar după ce o vei face, nu-ti va mai sta nimic în cale.

De unde stiu că Efectul compus este singurul proces de care ai nevoie pentru succesul absolut? În primul rând, am aplicat aceste principii în propria-mi viată. Trebuie să înte- legi că-i urăsc pe autorii care se bat cu pumnii-n piept când vorbesc despre faima şi averea lor, dar este important să stii că vorbesc din experientă personală: eu îţi ofer un exemplu viu, nu o teorie de care mi s-a luat. După cum a amintit Anthony Robbins, m-am

bucurat de un mare succes în eforturile mele legate de afaceri, deoarece mi-am impus să trăiesc în conformitate cu principiile mentionate în această carte. În ultimii douăzeci de ani, am studiat intens succesul şi împlinirea umană. Am cheltuit sute de mii de dolari testând mii de idei, resurse şi filosofii diferite. Experienta mea personală a dovedit că, indiferent ce înveţi sau ce strategie ori tactică foloseşti, succesul vine ca rezultat al sistemului de operare al Efectului compus.

în al doilea rând, în ultimii saisprezece ani am fost lider în domeniul dezvoltării personale. Am colaborat cu lideri de opinie, speakeri şi autori influenti. în calitate de speaker şi consultant, am instruit zeci de mii de antreprenori. Am îndrumat lideri de afaceri, directori de companii şi nenumărate persoane cu venituri foarte mari. Din miile de studii de caz, am extras ce functionează şi ce nu.

în al treilea rând, în calitate de editor al revistei *SUCCESS,* analizez mii de propuneri de articole şi cărti, contribui la alegerea expertilor pe care îi prezentăm în revistă şi revizuiesc întregul lor material. în fiecare lună, intervievez sase experti de top pe o multitudine de subiecte legate de succes şi extrag ideile lor cele mai bune. Zi de zi, citesc şi filtrez un ocean de informatii despre realizări personale.

Uite care-i ideea. Când ai o perspectivă atât de largă asupra acestui domeniu şi te folosesti de întelepciunea dobândită prin studiul concluziilor şi

a celor mai bune practici folosite de cei mai de succes oameni din lume, lucrurile se limpezesc: adevărurile fundamentale devin uimitor de clare. După ce le-am văzut, auzit şi citit aproape pe toate, nu mă mai pot lăsa păcălit de cea mai recentă miscare sau de vreun profet autoproclamat care vine cu ultima „descoperire stiintifică". Nu mă las momit de niciun fel de trucuri. Am prea multe puncte de referintă. Am trecut prin multe şi am învătat adevărul pe propria-mi piele. După cum spunea mentorul meu, marele filosof de afaceri Jim Rohn: „Nu există elemente fundamentale noi. Adevărul nu este o noutate; e vechi. Trebuie să-l privesti cu suspiciune pe cel care te îmbie: «Hei, vino să-ţi arăt ce antichităţi am fabricat!» Nu, antichitătile nu pot fi fabricate în prezent".

Cartea aceasta vorbeşte despre ceea ce contează cu adevărat, fără zgomot, înfloriturişi sofisticării inutile. Ce functionează cu adevărat? Care sunt cele sase principii de bază care, odată însusite şi stăpânite, reprezintă sistemul de operare ce te poate conduce spre obiectivul dorit şi te ajută să trăiesti asa cum ti-a fost scris? Cartea de fată contine aceste sase principii de bază; ele alcătuiesc sistemul de operare numit *Efectul compus.*

înainte să începem, trebuie să te avertizez: nu e usor să atingi succesul! Procesul este unul laborios, obositor, ba chiar plictisitor uneori. Ca să devii bogat, influent şi expert în domeniul tău trebuie să străbati un drum lent şi anevoios. Nu

mă întelege gresit; dacă urmezi acesti pasi, vei constata aproape pe loc rezultatele. Dar dacă ai aversiune fată de muncă, disciplină şi dăruire, atunci te rog să deschizi televizorul şi să îţi pui nădejdea într-o reclamă: una care îţi promite obtinerea succesului peste noapte, dacă ai acces la un card de credit baban.

Uite care-i ideea: stii deja care este pretul succesului. Nu trebuie să înveti nimic nou. Dacă tot ce ne-ar lipsi ar fi mai multă informatie, orice om cu acces la internet ar trăi într-un conac, ar avea un abdomen lucrat şi ar radia de fericire. *Nu* de informatii noi sau suplimentare ai nevoie, ci de un plan nou de *acţiune.* E momentul să îţi creezi noi comportamente şi obiceiuri care să te ajute pe drumul tău către succes. E chiar foarte simplu.

Pe parcursul cărtii, fac referire la unele resurse disponibile pe site-ul TheCompoundEffect.com. Accesează-le, te rog! Foloseste-le! Cartea de fată şi instrumentele care vin în sprijinul tău îţi oferă tot ce-i mai bun din cele văzute, studiate şi testate de mine. Tot ce-i mai bun din articolele publicate lună de lună în revista *SUCCESS,* într-o singură carte care îţi va schimba viata. Şi *e* simplu!

Să începem!

CAPITOLUL 1

EFECTUL COMPUS ÎN ACŢIUNE

Cunoşti expresia: „Cine merge încet şi constant ajunge departe”? Ai auzit vreodată povestea cu testoasa şi iepurele de câmp? Doamnelor şi domnilor, eu sunt testoasa. Acor- dati-mi suficient timp şi voi învinge practic pe oricine, oricând, în orice competitie. De ce? Nu pentru că sunt cel mai bun, cel mai inteligent sau cel mai rapid. Voi câstiga datorită obiceiurilor pozitive pe care le-am dobândit şi a consecventei cu care practic aceste obiceiuri. Am cea mai mare încredere în consecventă dintre toţi oamenii din lume. Sunt dovada vie că aceasta este cheia supremă a succesului, desi este una dintre cele mai mari capcane pentru cei care se străduiesc să reuseascâ. Majoritatea oamenilor nu stiu cum să-şi sustină eforturile. Eu stiu. Trebuie să-i mul- tumesc tatălui meu pentru asta. în fond, el a fost primul meu instructor care mi-a arătat cât de

puternic este Efectul compus.

Părinţii mei au divorţat când aveam un an şi jumătate şi am fost crescut doar de tatăl meu. Nu a fost un părinte tocmai blând şi protector. Era antrenor de fotbal american la universitate şi m-a programat pentru succes.

Din cauza lui, mă trezeam în fiecare dimineată la ora sase. Şi nu cu o bătaie iubitoare pe umăr sau măcar cu alarma unui ceas cu radio. Nu, mă trezeam zi de zi din cauza bătăilor metalice repetate în podeaua de ciment a garajului situat lângă dormitorul meu. Era ca şi cum as fi locuit la patru metri distantă de un santier. Pe peretele garajului, scrisese cu litere uriase mesajul „Nu există câstig fără efort" şi se holba la el în timp ce făcea o grămadă de ridicări, împingeri, fandări şi genuflexiuni, asa cum se făceau pe vremuri. Fie ploaie, caniculă sau ninsoare, tata era mereu acolo în pantaloni scurti şi cu tricoul lui zdrentuit. Nu a lipsit nicio zi. Puteai să-ti potrivesti ceasul după el.

Aveam mai multe obligatii casnice decât o menajeră şi un grădinar la un loc. La întoarcerea de la scoală, mă astep- ta întotdeauna o listă cu instructiuni: pliveste buruienile, adună frunzele cu grebla, fă curat în garaj, sterge praful, aspiră, spală vasele, şi asa mai departe. Şi nu trebuia să rămân în urmă nici cu lectiile. Asa stăteau lucrurile.

Tata era exact tipul de om care „nu accepta scuze". în timpul scolii, când eram bolnavi, nu aveam nicidecum voie să rămânem acasă decât

dacă vomitam, sângeram sau aveam o „fractură deschisă”. Termenul de „fractură deschisă” se trăgea din trecutul lui de antrenor; jucătorii lui stiau că nu li se îngăduia să iasă de pe teren decât dacă erau accidentati grav. O dată, unul dintre fundasi a cerut să fie înlocuit. Tata i-a spus: „Doar dacă ai fractură deschisă”. Omul şi-a scos apărătorile pentru umeri şi, într-adevăr, i se vedea clavicula. Abia atunci i-a permis tata să iasă de pe teren.

Una dintre filosofiile de bază ale tatei era: „Nu contează cât de destept eşti, trebuie să compensezi prin efort ceea ce îţi lipseste la capitolul experientă, abilitate, inteligentă sau talent. Dacă adversarul tău este mai inteligent, mai talentat sau mai experimentat, tot ce trebuie să faci este să muncesti de trei sau de patru ori mai mult decât el. Asa îl poti învinge!” Indiferent de provocare, el m-a învătat să compensez orice dezavantaj prin efort. Ratezi trei aruncări într-un joc? Fă o mie de aruncări pe zi la antrenament, timp de o lună. Nu stii să driblezi prea bine cu mâna stângă? Leagă-ti mâna dreaptă la spate şi driblează trei ore pe zi. Ai rămas corigent la matematică? Pune-te cu burta pe carte, fă meditatii şi lucrează toată vara până-ti intră în cap. Fără scuze. Dacă nu eşti bun la un lucru, munceste mai mult, munceste mai inteligent. Iar tata era primul care punea în practică cele sustinute de el. A devenit din antrenor de fotbal agent de vânzări de top. Apoi a ajuns sef şi, în cele din urmă, şi-a înfiintat propria companie.

Totodată, nici nu primeam prea multe instructiuni. De la bun început, tata ne-a lăsat să ne prindem singuri cum stă treaba. Era adeptul asumării responsabilităţi. Nu ne bătea la cap în fiecare seară cu temele; trebuia doar să avem rezultate. Şi, când le aveam, ne felicita. Dacă luam note bune, tata ne ducea la Prings, o gelaterie unde se serveau niste deserturi cu banane de dimensiuni regale: sase linguri de înghetată cu tot felul de glazuri! De multe ori, când fratii mei nu aveau rezultate prea bune la scoală, nu mergeau cu noi. Aceste iesiri erau un mare eveniment, asa că munceam din răsputeri ca să le meritǎm.

Disciplina tatei a fost un exemplu pentru mine. Tata era idolul meu şi voiam să fie mândru de mine. Totodată, trăiam cu teama să nu-l dezamăgesc. Unul dintre principiile lui de viată era: „Fii genul de persoană care spune «nu». Nu e nicio scofală să faci ce face turma. Fii special, fii extraordinar”. De asta nu m-am drogat niciodată – nu mi-a tinut niciodată prelegeri pe acest subiect, însă pur şi simplu n-am vrut să mă las dus de val şi să mă droghez doar pentru că o făcea toată lumea. Şi nici nu voiam să-l dezamăgesc pe tata.

Datorită tatei, până la vârsta de doisprezece ani, mi-am făcut un program demn de cel mai eficient director de companie. Uneori, plângeam şi bombăneam (eram copil!), dar chiar şi atunci îmi plăcea, în secret, să stiu că sunt un pic mai presus de ceilalti colegi de clasă. Tata m-a ajutat serios să *fur* startul în privinta disciplinei şi mentalităţii necesare pentru a fi dedicat şi responsabil, pentru

a realiza orice îmi propun. (Nu e o întâmplare că sloganul revistei *SUCCESS* este: „Revista oamenilor *realizaţi”.)*

în prezent, eu şi tata glumim despre faptul că m-a învă- tat să fiu ultradependent de rezultate. La optsprezece ani, aveam un venit rezultat din afacerea proprie de peste o sută de mii de dolari. La douăzeci de ani, aveam propria casă într-un cartier de lux. La douăzeci şi patru de ani, venitul meu depăsea 1 milion de dolari pe an, iar la douăzeci şi sapte de ani, eram oficial milionar prin mijloace proprii, cu o afacere care înregistra venituri de peste 50 de milioane de dolari. Şi asa am ajuns în momentul de fată, când, desi nu am încă patruzeci de ani, am destui bani şi bunuri încât să-mi întretin familia pentru tot restul vietii.

„Există multe moduri în care poţi strica un copil”, spune tata. „în cele din urmă, modul meu a fost unul destul de inspirat! Se pare că te-ai descurcat binisor în viată.”

Asadar, desi recunosc că am fost nevoit să *învăţ* cum să stau cu mâinile în sân şi să mă bucur de lucrurile care mă înconjoară sau cum să mă relaxez din când în când pe un sezlong la plajă (fără să iau cu mine un teanc de cărti ori CD-uri despre afaceri sau dezvoltare personală), sunt recunoscător pentru abilitătile de succes învătate pe parcursul vietii de la tata şi de la ceilalti mentori ai mei.

Efectul compus dezvăluie „secretul” din spatele reusi- tei mele. Cred cu tărie în Efectul compus pentru că tata s-a asigurat că mi-l

însusesc, zi de zi, până devin incapabil să trăiesc altfel.

Dar dacă eşti la fel ca ceilalti oameni, nu ai cum să crezi cu tărie. Şi există o sumedenie de motive întemeiate pentru asta. Nu ai beneficiat de aceeasi instruire şi exemplu personal care să-ti arate ce să faci. Nu te-ai bucurat de roadele Efectului compus. Noi, ca societate, am fost înselati. Am fost hipnotizati de marketingul comercial, care ne convinge că avem probleme pe care nu le avem, vânzându-ne ideea unor solutii imediate prin care să ne „lecuim" de ele. Societatea ne-a făcut să credem în acele finaluri de poveste pe care le vedem în filme sau romane. Am scăpat din vedere avantajele consistente, demodate ale efortului sustinut.

Hai să examinăm aceste obstacole rând pe rând.

Nu te-ai bucurat de roadele Efectului compus

Efectul compus reprezintă principiul prin care poti obtine rezultate uriase printr-o serie de alegeri mici şi inteligente. Cel mai interesant aspect pentru mine în acest proces este că, desi rezultatele sunt uriase, pe moment, etapele *par* lipsite de importantă. Fie că folosesti această strategie pentru a-ti îmbunătăti starea de sănătate, relatiile, situatia financiară sau orice altceva, schimbările sunt atât de subtile încât sunt aproape imperceptibile. Aceste mici schimbări nu oferă rezultate prea mari, imediate, nici vreun

câstig urias sau recompense evidente. Asa că de ce ti-ai bate capul?

Majoritatea oamenilor se lasă păcăliti de simplitatea Efectului compus. De exemplu, desi sunt supraponderali, renunță la alergări după numai opt zile. Ori întrerup orele de pian după o jumătate de an, fiindcă n-au învătat să cânte altceva decât „Melc, melc, codobelc”. Ori încetează să mai contribuie la fondul de pensii pentru că le-ar prinde bine niste bani în plus – şi oricum, nu păreau să se adune prea multi.

Ce nu realizează ei este că aceste etape mărunte, aparent nesemnificative, repetate de-a lungul timpului vor crea o diferentă radicală. Permite-mi să-ti dau câteva exemple mai sugestive.

Alegeri mici, inteligente + Consecvenţă + Timp = O DIFERENŢĂ RADICALĂ

Bănuţul fermecat

Dacă ar fi să alegi între a încasa 3 milioane de dolari cash chiar în momentul ăsta şi a primi un singur bănut care îşi dublează valoarea zilnic timp de 31 de zile, ce ai alege? Dacă ti s-a mai dat exemplul acesta înainte, atunci stii că trebuie să alegi bănutul – stii că acesta este drumul care te va duce spre o mai mare bunăstare. Cu toate acestea, de ce este atât de greu de crezut că alegerea bănutului se va solda cu un câstig mai mare în final? *Pentru că este nevoie de mult mai*

mult timp pentru a vedea rezultatele. Hai să privim mai atent aceste lucruri.

Să presupunem că alegi varianta rece şi solidă a purcoiului de bani, iar un prieten alege calea bănutului. în ziua 5, amicul tău are saisprezece centi. Tu, pe de altă parte, ai 3 milioane. în ziua 10, el are 5,12 dolari, care nici nu se compară cu grămada ta de bani. Cum crezi că se simte el în privinta alegerii făcute? Tu îţi cheltui milioanele, te bucuri din plin de ele şi te feliciţi pentru decizia luată.

După 20 de zile, când au mai rămas doar 11 zile, Ghită Bănut are doar 5.243 de dolari. Cum crezi că se simte în acel moment? în ciuda sacrificiului şi comportamentului pozitiv, n-a reusit să adune decât un pic peste 5.000 de dolari. Tu, pe de altă parte, ai 3 milioane. Dar abia acum începe să se întrevadă magia invizibilă a Efectului compus. Cresterea matematică mică, repetată zi de zi, face ca în ziua 31 valoarea compusă a bănutului să atingă suma de 10.737.418,24 dolari, adică triplu fată de cele 3 milioane de dolari ale tale.

Prin acest exemplu aflăm de ce este importantă consecventa. în ziua 29, tu ai 3 milioane; Ghită Bănut are aproximativ 2,7 milioane. Abia în ziua 30 a cursei sale de treizeci şi una de zile va reusi să te depăşească, ajungând la 5,3 milioane de dolari. Şi abia în *ultima zi* a acestui ultra- maraton de o lună, prietenul tău va reusi să te facă praf; la final, se va alege cu 10.737.418,24, iar tu vei rămâne cu cele 3 milioane.

Foarte putine lucruri sunt atât de impresionante precum „magia” acumulării bănutilor. În mod uimitor, această „fortă” este la fel de puternică în fiecare domeniu al vietii tale.

Iată un alt exemplu...

Trei prieteni

Hai să luăm exemplul a trei prieteni care au crescut împreună. Locuiesc în acelasi cartier şi au interese foarte asemănătoare. Fiecare dintre ei câstigă în jur de 50.000 de dolari pe an. Toţi sunt căsătoriti, au o sănătate şi o greutate medie, plus mult temuta „burtă de oameni însurati”.

Primul prieten, să-i spunem Larry, trudeste din greu, asa cum a făcut dintotdeauna. Este fericit, sau cel putin asa crede, dar se plânge din când în când că nimic nu se schimbă.

Al doilea prieten, Şcott, începe să facă niste schimbări mărunte, aparent lipsite de importantă. începe să citească zilnic 10 pagini dintr-o carte bună şi să asculte 30 de minute de prelegeri instructive sau motivationale, în drum spre serviciu. Şcott îşi doreste să vadă niste schimbări în viata lui, dar nu vrea să facă mare caz din asta. A citit de curând un interviu cu dr. Mehmet Oz în revista *SUCCESS* şi a ales să introducă o idee din articol în viaţa lui: va renunţa zilnic la 125 de calorii din alimentaţie. Nu e mare lucru. E vorba doar de renunţarea la o ceaşcă de cereale, de înlocuirea cutiei de suc acidulat cu o sticlă de sifon, de trecerea de la maioneză la muştar, când

vine vorba de sandvişul zilnic. Realizabil. A început totodată să meargă zilnic pe jos câteva mii de pasi în plus (mai putin de un kilometru şi jumătate). Nu e niciun act de bravură sau vreun mare efort. E la îndemâna oricui. Dar Scott este hotărât să se tină de aceste alegeri, constient fiind că, desi banale, tentatia de a renunta la ele este mare.

Al treilea prieten, Brad, face o serie de alegeri neinspirate. Şi-a cumpărat de curând un televizor nou cu ecran mare, ca să urmărească programele sale preferate şi mai mult timp. A încercat retetele pe care le-a văzut pe Food Channel: pateurile cu brânză şi deserturile sunt preferatele lui. Aha, şi şi-a instalat un bar în sufragerie, adăugând la dietă o băutură alcoolică pe săptămână. Nimic iesit din comun; Brad nu vrea decât să se distreze putin.

După cinci luni, nu există nicio diferentă evidentă între Larry, Scott şi Brad. Scott continuă să citească câteva pagini în fiecare seară şi să asculte audiobookuri în drum spre serviciu; Brad se „bucură" de viată şi face tot mai putine lucruri. Larry continuă să se comporte ca şi până acum. Chiar dacă fiecare om are propriul lui tip de comportament, cinci luni nu este un interval suficient de mare pentru a observa un declin sau un progres real în viata lor. De fapt, dacă le-am înregistra greutatea într-un tabel, am observa că diferentele sunt infinitezimale. Cei trei ar arăta exact la fel.

După zece luni, tot n-am putea remarca schimbări vizibile în viata lor. Abia după

optsprezece luni, am putea observa unele diferente în aspectul celor trei prieteni.

însă, după aproximativ douăzeci şi cinci de luni, diferentele vor începe să fie cu adevărat măsurabile şi vizibile. în a douăzeci şi saptea lună vom observa o diferentă semnificativă. îar în a treizeci şi una, schimbarea va fi uluitoare. Brad va fi gras, iar Scott suplu. Renuntând, pur şi simplu, la 125 de calorii pe zi, după treizeci şi una de luni, Scott va slăbi peste saisprezece kilograme!

31 luni = 940 zile
940 zile x 125 calorii / zi = 117.500 calorii
117.500 calorii împărţite la 7.000 calorii pe kilogram = 16,7 kilograme!

în acelasi interval, Brad a consumat în plus doar 125 de calorii pe zi şi s-a îngrăsat cu 16,7 kilograme. Acum, cântăreste cu 33,5 kilograme mai mult decât Scott! Dar diferentele dintre ei nu se rezumă doar la greutatea corporală. Scott a investit aproape o mie de ore în citirea unor cărti de calitate şi în ascultarea unor audiobookuri de dezvoltare personală; punând în practică cunostintele dobândite de curând, a obtinut o promovare şi o crestere salarială. Mai presus de toate, căsnicia lui este înfloritoare. Brad? Este nemulţumit la serviciu, iar căsnicia lui este pe ducă. Iar Larry? Larry este cam la acelasi nivel la care se găsea şi acum doi ani şi jumătate, doar că acum este un pic mai amărât din cauza asta.

Puterea fenomenală a Efectului compus este foarte simplu de obtinut. Diferenta dintre persoanele care recurg la Efectul compus în beneficiul lor, prin comparatie cu cele care permit aceluiasi efect să actioneze împotriva lor, este aproape incredibilă. Pare de-a dreptul miraculos! Ca un truc magic sau un salt cuantic. După treizeci şi unu de luni (sau treizeci şi unu de ani) persoana care foloseste latura pozitivă a Efectului compus pare că a avut „succes peste noapte”. în realitate, succesul ei a fost rezultatul unor alegeri simple, inteligente, efectuate constant de-a lungul timpului.

Efectul de undă

Rezultatele din exemplul de mai sus par spectaculoase, stiu. Dar implicatiile sunt şi mai profunde. Realitatea este că o schimbare, chiar şi cea mai măruntă, poate avea un impact semnificativ, provocând un efect de undă neasteptat şi ne- intentionat. Să analizăm unul dintre năravurile lui Brad: consumul frecvent de alimente nesănătoase, pentru a înte- lege mai bine modul în care Efectul compus poate avea consecinte negative şi poate crea un efect de undă cu repercusiuni pe tot parcursul vietii.

Brad pregăteste câteva briose după o retetă învătată de pe Food Channel. Este mândru de el, familia lui adoră desertul şi, aparent, toată lumea are de câstigat din asta. începe să pregătească frecvent acest fel de mâncare (şi alte dulciuri). îi

place să gătească şi mănâncă mai mult decât o portie, dar nu atât de mult încât să se observe. însă, noaptea, simte că mâncarea consumată i-a căzut greu la stomac. Se trezeste putin năuc, lucru care îl face irascibil. Starea de iritare şi lipsa de somn încep să-şi facă simţite efectul asupra performantei la lucru. Este mai putin productiv şi, în consecinţă, primeste o evaluare descurajantă din partea sefului. La sfârsitul zilei, se simte nemultumit de slujba lui şi energia îi scade. Drumul spre casă pare mai lung şi mai stresant ca niciodată. Toate acestea îl determină să caute consolare în mâncare – asa functionează stresul.

Lipsa generală de energie îl face pe Brad să fie mai re- tinut în privinta plimbărilor cu sotia sa. Pur şi simplu, nu mai are chef. Ei îi lipseste timpul petrecut împreună şi se simte jignită de retinerea lui. Având mai putine activitäU comune cu sotia şi din cauza lipsei de aer curat şi a miscării, Brad nu mai beneficiază de endorfinele care îl ajută să fie optimist şi entuziast. Nemaifiind la fel de fericit, începe să caute nod în papură atât celorlalti cât şi lui însusi şi încetează să-şi mai complimenteze sotia. Pe măsură ce îşi simte corpul tot mai slăbit, îşi pierde încrederea în sine, se simte mai neatrăgător şi devine mai putin romantic.

Brad nu-şi dă seama că lipsa lui de energie şi tandrete îi afectează sotia. Nu stie decât că se simte deprimat. începe să piardă noptile, uitându-se la televizor, fiindcă e o activitate usoară şi distractivă. Percepând distantarea dintre ei, sotia lui Brad începe să se plângă, apoi să ceară atentie.

Când asta nu functionează, se închide în sine ca mijloc de a se proteja. Se simte singură. îşi investeste energia în muncă şi petrece mai mult timp cu prietenele ei pentru a compensa lipsa de companie. Bărbatii încep să flirteze cu ea, ceea ce o face să se simtă din nou dorită. Nu l-ar însela niciodată pe Brad, dar el simte că ceva nu este în regulă. în loc să în- teleagă că alegerile şi comportamentele *Iui* nefericite stau la baza problemelor lor, începe să-şi acuze sotia.

Să crezi că *cealaltă* persoană este de vină în loc să priveşti în sufletul tău şi să faci efortul de a-ti pune ordine în lucruri este o chestiune de psihologie de bază. în cazul lui Brad, este vorba despre faptul că nu stie să se autoanalizeze – la *Chefi la cuţite* şi în serialele lui politiste preferate nu se dau sfaturi despre relatii şi dezvoltarea personală. Cu toate acestea, i-ar fi putut trece prin cap că, dacă ar fi citit cărtile de autoperfectionare ale amicului său Scott, ar fi putut descoperi solutii pentru a-şi schimba obiceiurile negative. Din păcate pentru Brad, micile alegeri făcute de el zi de zi i-au indus o stare de letargie care a provocat ravagii în toate aspectele vietii sale.

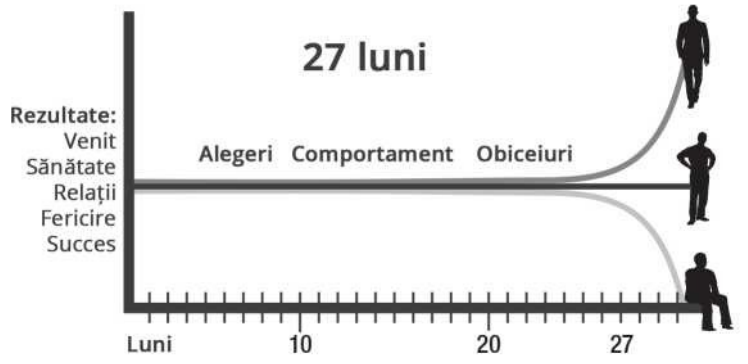
Sigur că numărarea caloriilor şi stimulentele intelectuale au avut un efect opus în cazul lui Scott, care acum culege roadele pozitive ale efortului său. în *The SlightEdge (Micul avantaj),* Jeff Olson (un alt protejat al lui Jim Rohn), descrie acest proces ca fiind o repetare a obiceiurilor zilnice prin opozitie cu erorile simple de judecată. Este cât se poate de simplu. După un anumit timp

şi cu ajutorul consecventei, rezultatele devin vizibile. Mai mult, devin absolut previzibile.

Efectul compus este predictibil şi cuantificabil – asta este o veste grozavă! Nu-i asa că este reconfortant să stii că nu trebuie să faci decât o serie de pasi minusculi, constant, în timp, pentru a-ti îmbunătăti radical viata? Nu ti se pare mai usor decât să-ti aduni fortele pentru o desfăsurare mă- reată de curaj şi tărie eroică, doar ca să te epuizezi şi să-ti aduni din nou fortele pentru o nouă încercare (care va fi, probabil, sortită eseculuI)? Mă simt epuizat numai gândin- du-mă la asta. Dar asa procedează oamenii. Am fost conditionati social să credem în eficienta desfăsurării unor eforturi uriaşe. La naiba, este aproape un specific naţional american să faci asta!

Vezi Figura 1.

Fig. 1



Frumuseţea Efectului compus constă în

simplitatea sa. Observă că, în partea stângă a diagramei, rezultatele sunt intangibile, dar cât de mult diferă ulterior. Pe parcurs, comportamentele sunt identice, dar, în cele din urmă, magia Efectului compus conduce la diferenţe uriaşe în ceea ce priveşte rezultatul.

Succes ca pe timpuri

Cel mai provocator aspect al Efectului compus este acela că, o vreme, trebuie să continuăm să depunem eforturi, constant şi eficient, înainte să vedem rezultatele. Bunicii nos- tri stiau acest lucru, desi nu-şi petreceau serile cu ochii lipiti de televizor, urmărind reclamele despre cum să obtii o talie mai subţire în treizeci de zile sau un regat imobiliar în sase luni. Pun pariu că bunicii tăi lucrau sase zile pe săptămână, de la răsăritul până la apusul soarelui, folosindu-se de abilitătile pe care le-au dobândit în tinerete şi practi- cându-le pe parcursul întregii vieti. Ei stiau că secretul înseamnă muncă grea, disciplină şi obiceiuri sănătoase.

Este interesant că, de obicei, avutia sare peste o gene- ratie. Excesul de abundentă dă nastere adesea unei apatii generalizate, care conduce la un stil de viată sedentar. Cu precădere, copiii oamenilor bogati sunt predispusi să resimtă acest efect. întrucât ei nu şi-au dezvoltat disciplina şi caracterul necesare pentru a dobândi acea avere, e logic să le lipsească sentimentul de pretuire a

banilor şi să nu înte- leagă ce calităti sunt necesare pentru a-i obtine. întâlnim des această mentalitate de a se considera îndreptătiti la copiii din familiile regale, la cei ai vedetelor de cinema sau ai directorilor de companii, şi, într-o măsură mai mică, la copiii şi adultii de pretutindeni.

La nivel national, întreaga populatie pare să fi pierdut capacitatea de a aprecia valoarea unei etici de muncă solide. Am avut două, poate chiar trei, generatii de americani care au cunoscut prosperitatea, bogătia şi tihna. Asteptările noastre cu privire la ceea ce presupune cu adevărat să obtii succesul de durată – chestiuni precum tăria de caracter, munca pe brânci şi stăpânirea de sine – nu sunt atrăgătoare, asa că, în mare parte, au fost uitate. Ne-am pierdut respectul fată de străduinta şi încercările strămosilor nostri. Efortul urias pe care l-au depus a generat autodisciplină, le-a întărit caracterul şi le-a fortificat spiritul, calităti necesare pentru a scruta noi orizonturi.

Adevărul este că automultumirea a afectat toate imperiile mari, inclusiv, dar fără ne limităm la ele, pe cel egiptean, grec, roman, spaniol, portughez, francez şi englez. De ce? Pentru că nimic nu conduce mai sigur la esec decât succesul. Imperiile care au condus cândva lumea au esuat tocmai din acest motiv. Oamenii ating un anumit nivel al succesului şi apoi devin prea comozi.

După ce am avut perioade îndelungate de prosperitate, sănătate şi bogătie, ne copleseste un sentiment de satisfac- tie. Nu mai facem ceea ce am făcut pentru a ajunge acolo. începem să

semănăm cu o broască pusă la fiert, care nu sare să scape din apă, fiindcă apa se încălzeste treptat şi atât de subtil încât nu sesizează că urmează să fiarbă!

Dacă dorim să reusim, trebuie să ne întoarcem la etica de lucru a bunicilor nostri.

Este timpul să ne recăpătăm tăria de caracter, dacă nu de dragul salvării Americii, atunci măcar pentru împlinirea şi succesul proprii. Nu te încrede în existenta unei lămpi fermecate. Poti să stai pe canapea, asteptând să-ti sosească cecurile prin postă, poti să freci cristale între ele, poti să mergi prin foc, poti să comunici cu un guru de acum 2.000 de ani sau să faci incantatii, dacă asta îţi doresti, dar mare parte dintre acestea sunt doar niste reclame hocus-pocus care încearcă să-ti speculeze slăbiciunile. Succesul real şi de durată presupune muncă: multă muncă!

Am să-ti spun o poveste scurtă, reală, prin care vreau să ilustrez acest concept potrivit căruia nimic nu conduce mai sigur la esec decât succesul: Pe plaja din San Diego, în apropierea casei mele, s-a deschis un restaurant excelent. La început, locul era imaculat tot timpul, gazda întâmpina pe toată lumea cu un zâmbet larg, primitor, servirea era impecabilă (managerul venea personal să se asigure că asa stăteau lucrurile), iar mâncarea era senzationalã. în scurt timp, oamenii au început să stea la coadă ca să mănânce acolo şi asteptau mai bine de o oră până găseau un loc liber.

Apoi, din păcate, personalul restaurantului a început să considere că au succesul garantat.

Gazda a devenit tâfnoa- să, ospătarii au început să fie ciufuti şi repeziti, iar calitatea mâncării a ajuns o chestie de noroc. Localul a dat faliment într-un an şi jumătate. Au esuat din cauza succesului lor. Sau, mai bine spus, pentru că au încetat să facă ceea ce i-a făcut să aibă succes la început. Succesul le-a întunecat perspectiva şi s-au lăsat pe tânjală.

Mentalitatea microundelor

întelegerea Efectului compus te va ajuta să renunti la nevoia de „rezultat instant": la convingerea că succesul trebuie să fie la fel de rapid ca fast-foodul, ca ochelarii gata într-o oră, ca fotografia procesată în treizeci de minute, ca scrisoarea livrată peste noapte, ca ouăle gătite la microunde, ca apa încălzită într-o secundă sau ca sms-urile. E suficient, ok?

Promite-ti că vei renunta odată pentru totdeauna la sperantele de a câstiga la loterie pentru că, hai să fim se- riosi, nu auzi povesti decât despre un *singur* câstigător, nu şi despre milioane de pierzători. Toţi acei indivizi pe care îi vezi topăind în fata tonomatului în Las Vegas sau pe hipodromul din Santa Anita nu scot o vorbă despre sutele de ori în care au pierdut. Dacă revenim la calculul matematic al obtinerii unui rezultat pozitiv, descoperim că probabilitatea este infinitezimală: adică ai aproape *zero* şanse de câstig. Daniel Gilbert, psiholog la Harvard, autorul

cărtii *Stumbling on Happiness*§§§, spune că, dacă am acorda fiecărui pierzător la loterie treizeci de secunde la TV ca să spună „am pierdut!" nu să anunte „am câstigat!", ar dura aproape nouă ani ca să terminăm cu toţi cei care au pierdut doar la o singură extragere!

Odată ce vei înțelege cum functionează Efectul compus, nu vei mai căuta solutii rapide sau gloante de argint. Nu încerca să te păcălesti singur crezând că un sportiv de mega-succes nu a avut parte de antrenamente care i-au frânt oasele şi de mii de ore de pregătire. S-a trezit devreme ca să se antreneze şi a continuat s-o facă multe ore după ce altii s-au oprit. S-a confruntat cu agonia cruntă şi frustrarea esecului, singurătătii, efortului urias şi dezamăgirii necesare pentru a deveni numărul 1.

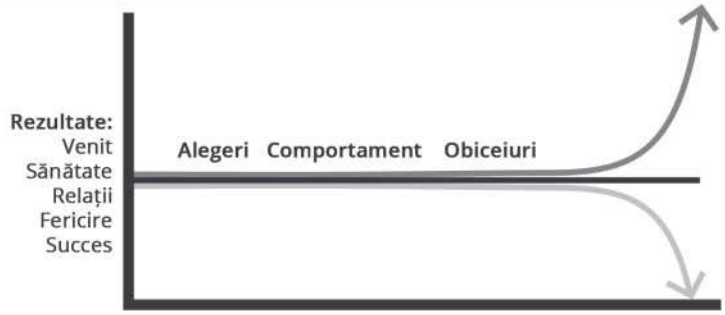
Până la finalul acestei cărti, sau chiar mai devreme, vreau să-ti intre bine în cap că singura cale spre succes este practicarea continuă a unor discipline zilnice banale, neispititoare, neatrăgătoare şi uneori dificile. Şi să înțelegi, totodată, că poti avea rezultatele, traiul şi stilul de

§§§ *În căutarea fericirii,* trad. Mihaiela Vacariu, ed. a Il-a, Editura Curtea Veche Publishing, Bucureşti, 2012. (n.tr.)

M-am făcut înţeles? Perfect. Rămâi cu mine şi în următorul capitol, unde ne vom concentra asupra acelui lucru care îţi controlează viata. Fiecare victorie sau înfrângere, triumf sau esec începe cu el. Tot ce ai sau nu ai în viată acum i se datorează. Invată să-l schimbi şi îţi poti schimba viata. Hai să descoperim despre ce este vorba...

viată mult visate dacă faci ca Efectul compus să lucreze pentru tine. Folosind principiile rezumate în *Efectul compus,* îţi vei crea o poveste cu final fericit! Vezi figura 2.

Fig. 2



Efectul compus dă întotdeauna rezultate. Poţi alege să-l faci să lucreze în beneficiul tău sau îl poţi ignora, resimţind în consecinţă efectele negative ale acestui principiu important. Nu contează unde te afli pe acest grafic. Începând de astăzi, te poţi hotărî să faci schimbări simple, pozitive, permiţându-i efectului compus să te ducă acolo unde doreşti să ajungi.

Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

Rezumatul etapelor de acţiune

Notează câteva scuze de care te agăti (de exemplu, lipsa de inteligentă, de experientă, proasta educatie, lipsa educatiei etc.) Ia hotărârea de a compensa lipsurile prin muncă asiduă şi eforturi de dezvoltare personală pentru a fi mai bun decât ceilalti,

inclusiv decât tine.

Fii ca Scott: Notează sase actiuni mărunte, aparent nesemnificative, pe care le poti efectua zi de zi pentru a-ti îndrepta viata într-o directie pozitivă şi complet nouă.

Nu fi ca Brad: Notează actiunile mărunte, aparent nesemnificative, la care trebuie să renunti pentru că s-ar putea să conducă la rezultate negative.

Enumeră câteva domenii, abilităti sau rezultate de succes din trecutul tău. Gândeste-te dacă nu le consideri garantate şi dacă nu cumva ai încetat să le perfectionezi, fiind astfel în pericol ca multumirea de sine să conducă în viitor la esec.

CAPITOLUL 2

ALEGERI

Toţi venim pe lume la fel: goi, speriaţi şi neştiutori. După marea intrare în scenă, viaţa de care avem parte este doar o acumulare a alegerilor pe care le facem. Alegerile ne pot fi cei mai buni prieteni sau cei mai mari dusmani. Ele ne pot conduce spre telurile propuse sau ne pot trimite în derivă, într-o galaxie foarte, foarte îndepărtată.

Gândeste-te putin. Toate lucrurile din viata ta

există pentru că ai făcut cândva o *alegere.* Alegerile sunt la baza oricărui rezultat pe care îl ai. Fiecare alegere pune bazele unui comportament care, în timp, devine un obicei. Fă o alegere proastă şi s-ar putea să ajungi din nou la masa de lucru, nevoit să faci alte alegeri, adeseori mai dificile. Nu alege deloc şi tocmai ai decis să devii un receptor pasiv pentru tot ce ti se iveste în cale.

în esentă, tu faci alegerile, şi abia apoi te fac ele pe tine. Fiecare decizie, oricât de măruntă, îţi modifică traiectoria vietii: dacă să mergi sau nu la facultate, cu cine să te

căsătoreşti, dacă să mai bei un pahar înainte să te urci la volan, dacă să te complaci în bârfă sau să-ti tii gura, dacă să mai dai un telefon unui client sau să închei ziua, dacă să spui cuiva „te iubesc” sau nu. Fiecare alegere are un impact asupra Efectului compus al vietii tale.

Acest capitol este despre constientizarea alegerilor care te ajută să te dezvolti. Pare complicat, dar vei fi uimit de simplitatea lui. 99% dintre alegerile tale nu vor mai fi mecanice. Majoritatea obiceiurilor tale zilnice nu vor mai veni ca o reactie la felul în care ai fost programat. Te vei întreba (şi vei putea să-ti răspunzi): „Câte dintre comportamentele mele nu sunt «votate de mine»? Care sunt lucrurile pe care le fac, desi nu le-am ales constient şi continui să le practic zi de zi?

Folosind aceleasi strategii anti-prostie pe care le-am folosit şi eu pentru a progresa şi a-mi catapulta cariera, consolidate de Efectul compus, vei putea să slăbesti aderenta misterioasă a lucrurilor care îţi destramă viata şi te atrag într-o directie gresită. Vei putea să apesi butonul de Pauză înainte de a intra pe teritoriul prostiei. îţi va fi usor să iei decizii care duc la comportamente şi obiceiuri care te sustin permanent.

Cea mai mare provocare a ta nu este că faci în mod con- stient alegeri proaste. La naiba, asta ar fi usor de îndreptat. Cea mai mare provocare a ta este că ai ales ca un *somnambul.* Jumătate din timp, nici măcar n-ai fost constient că iei niste decizii! Alegerile ne sunt modelate adesea de cultura şi educatia noastră. Ele pot fi atât de întrepătrunse în

obiceiurile şi comportamentele de rutină, încât par să scape controlului nostru. De exemplu, s-a întâmplat vreodată, în timp ce îţi vedeai linistit de treabă, bucurându-te de viată, ca deodată, din senin, să iei o decizie prostească sau să faci o serie de alegeri mărunte care să-ti saboteze în cele din urmă munca şi tot avântul, aparent fără niciun motiv? N-ai avut de gând să te autosabotezi, dar, fiindcă *nu* te-ai gândit la deciziile tale – necântărind riscurile şi posibilele rezultate – te-ai trezit că trebuie să suporti consecinte nedorite. Nimeni nu-şi plănuieste să devină obez, să ajungă la faliment sau să divorteze, dar, de multe ori (dacă nu de fiecare dată), aceste consecinte sunt rezultatul unei serii de mici alegeri nefericite.

Elefanţii nu înţeapă

Te-a întepat vreodată un elefant? Dar un tântar? în viată, lucrurile mărunte sunt cele care te înteapă. Din când în când, observăm că greselile mari amenintă să distrugă într-o clipă o întreagă carieră sau reputatie: un celebru comediant care dă frâu liber unui suvoi de insulte în timpul unui spectacol de stand-up, un filantrop apreciat cândva care, beat fiind, face glumite antisemite, un senator, care militează împotriva drepturilor homosexualilor, prins în timp ce apelează la serviciile unuia într-o toaletă publică, o tenismenă apreciată care amenintă un arbitru printr-o tiradă de înjurături. E clar că astfel de alegeri nefericite au repercusiuni majore. Dar, chiar dacă ai făcut-o cândva de oaie,

nu pasii uriasi făcuti îndărăt şi nici momentele dramatice inedite nu sunt ceea ce ne preocupă acum.

Pe cei mai multi dintre noi, alegerile frecvente, mărunte şi aparent lipsite de importantă sunt cele care trebuie să ne îngrijoreze profund. Vorbesc aici despre deciziile care ti se par lipsite de importantă. Lucrurile mărunte sunt cele care te vor abate inevitabil şi previzibil de la succes. Fie că vorbim despre manevre prosteşti, despre comportamente mărunte sau care sunt deghizate în alegeri pozitive (acestea sunt deosebit de înselătoare), deciziile aparent neînsemnate te pot abate complet de la traseul tău, pentru că nu eşti constient de ele. Te lasi coplesit, distras şi ajungi să ignori actiunile mici care te abat de la curs. Efectul compus actionează, fără discutie. Actionează *întotdeauna,* îţi amintesti? Doar că de data asta actionează împotriva ta, pentru că... pentru că te porti ca un somnambul.

De exemplu, razi o sticlă de suc acidulat şi o pungă de chipsuri, apoi, odată cu ultimul chips, îţi dai seama că ai dat cu piciorul unei zile întregi în care ai mâncat sănătos – şi nici măcar nu ti-era foame. Te lasi distras şi pierzi două ore uitându-te la televizor în gol – sau, hai să rectific, să zicem că te uiti la un documentar educativ – după care îţi dai seama că ai lăsat deoparte o prezentare importantă care îţi putea aduce un client important. îi trântesti persoanei iubite o minciună sfruntată, fără niciun motiv, desi adevărul ar fi suficient. De ce?

Ti-ai permis să faci alegeri pe negândite. Şi

atâta vreme cât iei inconstient deciziile, nu ai cum să-ti modifici comportamentul ineficient şi să obtii rezultate productive. Este cazul să TE TREZEŞTI şi să iei decizii potrivite.

Recunoştinţă în fiecare zi

E simplu să-i arăti cu degetul pe altii, nu-i asa? „Nu sunt promovat din cauza sefului meu de doi bani.” „Obtineam promovarea dacă nu mă înjunghia un coleg pe la spate.” „Sunt mereu prost dispus pentru că am niste copii care mă scot din minti.” Şi avem talentul deosebit de a arăta cu degetul spre celălalt când suntem într-o relatie – stii tu, atunci când *celălalt* este cel care trebuie să se schimbe.

Acum câtiva ani, un prieten se plângea de sotia lui. Din ceea ce observasem eu, era o doamnă minunată, iar el era norocos să o aibă. I-am spus asta, dar a continuat să-mi enumere o mulţime de motive pentru care ea era vinovată de nefericirea lui. în vremea aceea am avut parte atunci de o experientă care mi-a schimbat literalmente căsnicia. într-un an, de Ziua Recunostintei, am decis să tin un jurnal al recunostintei pentru sotia mea. în fiecare zi, timp de un an întreg, am consemnat cel putin un lucru pe care îl apreciez la ea: felul în care interactionează cu prietenii, felul în care le poartă de grijă câinilor nostri, patul făcut zilnic, masa gustoasă sau coafura stilată aleasă într-o anumită zi, orice. Am căutat să identific acele lucruri pe care le face sotia mea care mă impresionează sau care îi scot în evidentă anumite

însusiri, caracteristici sau calităti pe care le apreciez. Le-am notat pe toate, în secret, timp de un an. La sfârsitul anului, umplusem un jurnal întreg.

în anul următor, când i l-am oferit de Ziua Recunostintei, a început să plângă şi a spus că era cel mai frumos cadou pe care îl primise vreodată. (Mai frumos chiar decât BMW-ul pe care i-l făcusem cadou de ziua ei!). Amuzant este că eu am fost cel care a beneficiat de cadou. Tot acest proces de consemnare în jurnal m-a fortat să mă concentrez pe caracteristicile pozitive ale sotiei mele. Am căutat în mod constient toate acele lucruri pe care le făcea „cum trebuie". îar această atentie plină de iubire a eliminat nemultumiri- le potentiale. M-am îndrăgostit iarăsi de ea până peste cap (poate mai mult decât la început, fiindcă, în locul calităților

evidente, observam subtilităţile felului ei de a fi şi de a se comporta). Aprecierea, recunostinţa şi dorinţa mea de a descoperi ce este mai bun în ea au fost lucrurile pe care le-am păstrat în inimă, zilnic. Asta m-a făcut să mă comport diferit în căsnicie, ceea ce a făcut-o să reactioneze, la rândul ei, diferit fată de mine. În scurt timp, am avut şi mai multe lucruri de adăugat în Jurnalul meu de Recunostintă! Ca urmare a alegerii de a-mi răpi cinci minute pe zi pentru a mă gândi la toate motivele pentru care îi eram recunoscător, am avut parte de cel mai bun an al căsniciei noastre şi lucrurile au început să devină şi mai bune.

După ce i-am povestit prietenului meu această experi- entă, s-a hotărât să tină şi el un Jurnal de Recunostintă pentru sotia lui. După câteva luni, şi-a schimbat căsnicia cu totul. Alegând să vadă şi să se concentreze asupra calităti- lor sotiei, a schimbat însusi felul în care o privea, lucru care, la rândul lui, a schimbat modul în care interactiona cu ea. Prin urmare, ea a început să ia decizii diferite în privin- ta reactiilor fată de el. Şi ciclul acesta s-a perpetuat. Sau, ca să spunem asa, s-a *compus.*

Foloseşte Fişa de evaluare a recunoştinţei de la pagina 166 pentru a-ţi consolida modul eficient de a gândi sau descarc-o de pe www.TheCompoundEffect.com/free.

Dator 100%

Suntem cu totii oameni care au reusit prin forte proprii, însă doar oamenii de succes ajung să fie lăudati pentru asta. Aveam optsprezece ani când, la un seminar, mi-a fost prezentată pentru prima dată ideea de responsabilitate personală, iar conceptul mi-a transformat complet viata. Dacă ar fi să arunci restul cărtii şi să pui în practică doar acest concept, în doi-trei ani schimbările din viata ta ar fi atât de importante, încât prietenii şi familia ar avea dificultăti să-şi amintească cum erai „pe timpuri.

în timpul acelui seminar la care am participat când aveam optsprezece ani, speakerul ne-a întrebat: „Pentru ca o relatie să functioneze cât la sută din responsabilitate îţi revine tie şi cât celuilalt?" Eram adolescent şi, prin urmare, mare mester într-ale dragostei. Bineînteles că aveam la mine toate răspunsurile.

— Cincizeci la sută mie şi cincizeci la sută celuilalt, am trântit-o eu.

Era cât se poate de evident; ambele persoane trebuiau să fie dispuse să împartă responsabilitatea în mod egal, altfel una dintre ele ar fi fost trasă în piept.

— Cincizeci şi unu la sută mie, patruzeci şi nouă la sută celuilalt, a strigat altcineva, sustinând că trebuie să fii dispus să faci mai mult decât cealaltă persoană. Doar relatiile se întemeiază pe sacrificiu şi generozitate, nu?

— Optzeci / douăzeci, a strigat un altul.

înstructorul s-a întors spre flipchart şi a scris cu

litere mari, negre: 100% / 0%.

— Trebuie să fii dispus să oferi sută la sută, având zero asteptări să primesti ceva înapoi, a spus el. Abia când eşti dispus să-ti asumi 100% responsabilitatea ca relatia să functioneze, acest lucru se va întâmpla. Altfel, o relatie lăsată la voia întâmplării va fi mereu în pericol să ajungă la dezastru.

Măi să fie! Nu mă aşteptam la asta! Dar am înţeles repede că acest concept îmi poate transforma viaţa sub toate aspectele. Dacă îmi asum *mereu* responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce fac – detinând complet controlul asupra alegerilor şi reactiilor mele fată de ceea ce mi se întâmplă – atunci puterea este a mea. Totul depinde de mine. Sunt responsabil pentru toate actiunile pe care le fac sau nu le fac, şi pentru felul în care reactionez la actiunile la care sunt supus.

Stiu că eşti convins că îţi asumi responsabilitatea pentru viata ta. Toţi oamenii pe care i-am cunoscut sustin: *„Bineînţeles* că-mi asum responsabilitatea". Dar apoi, când te uiti la felul în care actionează majoritatea oamenilor, observi că multi îi arată pe altii cu degetul, se victimizează, acuză şi asteaptă ca problemele să le fie rezolvate de cei- lalti sau de către guvern. Dacă dai vreodată vina pe trafic fiindcă ai întârziat sau eşti sigur că eşti într-o dispozitie proastă din cauza unui lucru pe care l-a făcut copilul, partenerul de viată sau colegul tău, atunci nu-ti asumi responsabilitatea în proportie de 100%. Ai întârziat pentru că imprimanta nu era liberă? Poate că n-ar fi trebui să

astepti până în ultimul moment. Colegul ti-a distrus prezentarea? Oare n-ar fi trebuit să verifici de două ori înainte s-o sustii? Există o sumedenie de cărti şi cursuri excelente care te pot învăta cum să faci asta.

Tu eşti singurul responsabil pentru *ceea ce faci sau nu faci* sau pentru cum *reacţionezi* la ce ti se întâmplă. Această mentalitate revigorantă mi-a revolutionat viata. Norocul, împrejurările sau situatia potrivită nu contează. Dacă *este* să fie, *depinde* doar de mine. Sunt liber să aleg după bunul plac. Indiferent cine este ales presedinte, cât de tare esuează economia sau ce spune, face sau nu face cineva, controlul *propriei persoane* îmi aparţine 100%. Alegând să mă detaşez de victimizarea trecută, prezentă şi viitoare, am dat lovitura. Am obtinut puterea nelimitată de a-mi controla destinul.

Despre noroc

Poate crezi că ai pur şi simplu ghinion. Dar, hai să fim sinceri, asta este doar o altă scuză. Diferenta dintre a ajunge fabulos de bogat, fericit şi sănătos şi a fi falit, deprimat şi bolnav este dată de alegerile pe care le faci în viată. Nimic altceva nu va face diferenta. Uite care-i faza cu norocul: toţi suntem norocosi. Dacă eşti viu, sănătos şi ai ceva de mâncare în frigider, atunci eşti incredibil de norocos. Toată lumea are oportunitatea să fie „norocoasă”, pentru că, în afara sănătătii şi a capacitătii de a-ti câstiga traiul, norocul este, pur şi simplu, o serie de

alegeri.

Când l-am întrebat pe Richard Branson dacă crede că norocul a jucat un rol în succesul său, mi-a răspuns: „Da, desigur, cu totii suntem norocosi. Dacă trăiesti într-o societate liberă, ai noroc. Norocul ne înconjoară în fiecare zi; ni se întâmplă în permanentă chestii norocoase, fie că recunoastem sau nu. Nu am fost mai norocos sau mai ghinionist decât alte persoane. Diferenta este că, atunci când mi s-a ivit norocul, am profitat de el".

Ah, a vorbit ca o persoană înnobilată de întelepciune. Şi, rămânând la subiect, am convingerea că vechea zicală: „Norocul apare atunci când oportunitatea se întâlneste cu pregătirea", nu este suficientă. După părerea mea, există două componente esentiale ale „norocului".

Formula (completă) pentru a avea noroc

Pregătire (dezvoltare personală) +
Atitudine (credinţă / mentalitate) +
Oportunitate (o şansă care ţi se iveşte) +
Acţiune (a face ceva în privinţa asta) =
Noroc

Pregătire: Pregătindu-te şi perfecţionându-te constant – în privinta abilităților, cunostintelor, experientei, relatii- lor şi resurselor tale –, vei căpăta inspiratia de a profita de marile oportunități care ti se ivesc (atunci când te „loveste" norocul). Apoi, vei putea deveni ca Arnold Palmer, care, în

februarie 2009, a declarat pentru revista *SUCCESS:* „Curios lucru, cu cât exersez mai mult, cu atât am mai mult noroc”.

Atitudine: Acesta este capitolul pe care majoritatea oamenilor îl ignoră şi în privinta căruia Sir Richard Branson are mare dreptate când afirmă că norocul se află pretutindeni în jur. Trebuie, pur şi simplu, să privesti situatiile, con- versatiile şi împrejurările ca pe niste prilejuri fericite. Nu ai cum să vezi ceva ce nu cauti şi nu poti căuta un lucru în care nu crezi.

Oportunitate: Se poate să-ti faci norocul cu mâna ta, dar norocul despre care vorbesc aici nu este unul planificat şi nici unul care se iveste mai repede ori în altă manieră decât te-ai astepta. În această etapă a formulei, norocul nu este fortat. Este o întâmplare firească şi apare adesea din proprie initiativă.

Acţiune: Aici intervii tu. Indiferent cine a făcut să-ti surâ- dă norocul: universul, Dumnezeu, spiridusul cu un talisman

norocos sau oricare ar fi persoana ori evenimentul căruia îi atribui soarta favorabilă, acum e de datoria ta să acţionezi. Acesta este lucrul care îi deosebeste pe cei ca Richard Branson de unii ca Joseph Wallington. Joseph şi mai cum? N-ai auzit niciodată de el. Asta pentru că nu a actionat atunci când i s-au întâmplat lucruri norocoase.

Asa că încetează să te mai văicăresti în privinta cărtilor primite, a înfrângerilor pe care le-ai suferit sau a altor întâmplări. Multi oameni au avut

dezavantaje şi s-au confruntat cu obstacole mai mari decât ale tale, dar, cu toate astea, sunt mai bogati şi mai împliniti. Norocul este un distribuitor de sanse egale. Soarele norocului străluceste deasupra tuturor la fel, numai că, în loc să-ti tii umbrela deasupra capului, mai bine ridică-ti ochii spre cer. Atunci când norocul se va pogorî asupra ta, totul va tine doar de tine. Nu există altă cale.

Preţul ridicat al şcolarizării la ULD (Universitatea Loviturilor Dure)

În urmă cu aproape un deceniu am fost rugat să devin partener într-o afacere aflată la început de drum. Am investit în ea o sumă considerabilă de bani şi am lucrat neobosit timp de aproape doi ani, înainte să aflu că partenerul meu gestionase gresit lucrurile şi risipise toţi banii. Am pierdut peste 330.000 de dolari. Nu am încercat să-l dau în judecată; de fapt, mai târziu, i-am împrumutat alti bani pentru a-şi rezolva o problemă personală. Pe scurt, esecul a fost vina mea. Am acceptat să-i devin partener de afaceri fără să-i analizez cu prea multă sârguintă trecutul şi caracterul. Iar în timpul cât a functionat afacerea, nu mi-am analizat aşteptările. As putea să mă justific spunând că am avut încredere în el, dar adevărul este că m-am făcut vinovat de lene şi de faptul că nu am analizat mai atent situatia financiară. Nu doar că am luat decizia să pun bazele acestei relatii şi afaceri, dar am ales totodată să ignor semnalele evidente de avertisment. întrucât am ales să nu fiu complet

responsabil pentru afacere, până la urmă am devenit responsabil pentru rezultate. Când am aflat despre nereguli, am ales să nu mai pierd timp încercând să mă lupt cu ele. Mi-am lins rănile, mi-am învătat lectia şi am mers mai departe. Acum, când privesc în urmă, pot să spun că as lua şi astăzi aceeasi decizie de a mă ridica şi a-mi continua drumul.

Te provoc să faci şi tu la fel. Indiferent ce ti s-a întâmplat – bine sau rău, victorie sau înfrângere – asumă-ti întreaga responsabilitate. Acceptă că e a ta. Mentorul meu Jim Rohn spunea: „Ziua în care treci de la copilărie la maturitate este cea în care îţi asumi deplina responsabilitate pentru viata ta".

Asta este ziua aceea! De acum înainte, alege să fii 100% responsabil pentru viata ta. Renunţă la scuze. Bucură-te de libertatea dată de alegerile tale, atâta vreme cât îţi asumi responsabilitatea pentru ele.

Este timpul să alegi să preiei controlul.

Arma ta secretă: tabela de scor

Vreau să-ti prezint una dintre cele mai bune strategii folosite vreodată de mine în dezvoltarea personală. Această strategie mă ajută să preiau controlul asupra alegerilor mele zilnice, astfel că *toate lucrurile* par să decurgă de la sine şi să conducă la comportamente şi acţiuni care îmi transformă obiceiurile în niste slujitori harnici şi credincioşi.

Chiar în clipa de fată, alege un aspect al vietii

tale în care îţi doresti să ai succes. Vrei să ai mai multi bani la bancă? Vrei o talie de viespe? Vrei să ai tăria de a concura într-un concurs de triatlon? Vrei să ai o relatie mai bună cu partenerul de viată şi copiii tăi? Vizualizează nivelul la care te afli la acest capitol, în momentul de fată. Apoi, imaginează-ti cum îţi doresti să ajungi: mai bogat, mai slab etc. Primul pas spre schimbare este să constientizezi. Dacă vrei să ajungi, din locul unde te afli, acolo unde îţi doresti să ajungi, trebuie să începi prin constientizarea alegerilor care te îndepărtează de destinatia dorită. Devino foarte constient de fiecare alegere zilnică pe care o faci pentru ca, progresând, să începi să faci alegeri mai inteligente.

Pentru a te ajuta să-ti constientizezi mai bine alegerile, vreau să-ti *monitorizezi fiecare acţiune* care are legătură cu acel aspect din viată pe care vrei să-l îmbunătătesti. Dacă ai decis că vrei să scapi de datorii, va trebui să monitorizezi fiecare bănut care-ti iese din buzunar. Dacă ai decis că vrei să slăbesti, va trebui să monitorizezi tot ce-ti intră în gură. Dacă ai decis că vrei să te antrenezi pentru un eveniment sportiv, va trebui să-ti monitorizezi fiecare pas şi fiecare exercitiu fizic efectuat. E simplu, ia cu tine un carnetel care să-ti încapă mereu în buzunar sau în posetă şi un instrument de scris. Va trebui să notezi totul. Zi de zi. Fără omisiuni. Fără scuze, fără exceptii. Ca şi cum ai fi urmărit de Fratele cel Mare. Ca şi cum te-ai trezi pe cap cu mine şi cu tatăl meu şi te-am pune să faci o sută de flotări pentru fiecare omisiune.

Nu pare mare lucru, ştiu: să notezi chestii pe o bucată de hârtie. Dar monitorizarea progresului şi a paşilor gre- siti făcuti de *mine* reprezintă unul dintre motivele pentru care am acumulat succesul de care mă bucur în prezent. Acest proces te obligă să devii constient de deciziile tale. Insă, după cum spunea Jim Rohn, „un lucru pe care îl poti face cu usurintă este şi un lucru pe care poti să nu-l faci cu usurintă”. Secretul nu tine de complexitatea sarcinii; secretul tine de efectuarea lucrurilor simple în mod repetat şi suficient de mult timp, încât să declansezi miracolul Efectului compus. Asadar nu neglija aspectele simple care fac posibile lucrurile mărete în viată. Diferenta cea mai mare dintre oamenii de succes şi cei fără succes este că primii sunt dispusi să facă lucrurile pe care cei din urmă nu sunt dispusi. Ţine minte asta; îţi va prinde bine în acele momentele din viată când te vei confrunta cu alegeri dificile, anoste sau dure.

Capcana banilor

Am descoperit importanta monitorizării pe propria-mi piele, după ce m-am purtat ca un mare idiot cu banii mei. Pe la douăzeci de ani, când câstigam foarte multi bani din vânzări imobiliare, m-am întâlnit cu contabilul meu.

— Datorezi impozite de 100.000 de dolari, mi-a zis el.

— Poftim?! am spus eu. N-am de unde să scot suma asta!

— De ce nu? m-a întrebat el. Ai adunat de

câteva ori mai mult; cu siguranţă că ai pus deoparte banii pentru impozitele pe care trebuie să le achiti până luni.

— E clar că n-am făcut asta, am spus.

— Pe ce-ai cheltuit banii? m-a întrebat.

— Nu ştiu, am spus, trezindu-mă, fără îndoială, la realitate. Banii mi se scurseseră printre degete şi nici măcar nu remarcasem!

Atunci, contabilul mi-a făcut o favoare imensă.

— Băiete, trebuie să-ti vii în fire, mi-a spus privindu-mă direct în ochi. Am văzut povestea asta de o sută de ori. Cheltui ca un betiv nebun şi nici măcar nu eşti capabil să tii socoteala. E o prostie. încetează. Ai intrat serios în bucluc. Va trebui să câstigi mai multi bani, pentru care vei plăti taxe suplimentare, doar ca să-ti acoperi impozitul restant. Dacă ai de gând să continui în felul ăsta, îţi sapi groapa cu... propriul portofel.

Am priceput imediat mesajul.

îată ce m-a pus contabilul să fac: să port cu mine în buzunarul de la spate un carnetel şi să notez fiecare bănut cheltuit timp de treizeci de zile. Fie că era vorba despre o mie de dolari pentru un costum nou sau de cincizeci de centi ca să-mi umflu cauciucurile, trebuia să notez totul. în felul acesta am devenit brusc atent la numeroasele decizii inconstiente pe care le luam şi care făceau să mi se scurgă banii printre degete. Pentru că trebuia să notez totul, am reusit să rezist tentatiei de a cumpăra unele lucruri, doar ca să nu fiu nevoit să scot afurisitul ăla de carnetel şi să scriu în el!

Faptul că am tinut un jurnal al cheltuielilor timp

de treizeci de zile mi-a consolidat un nou tip de constientizare şi a creat un set complet nou de alegeri şi discipline legate de felul în care cheltuiam banii. Şi, întrucât procesul de constientizare şi comportamentele pozitive se cumulează, am descoperit că eram mult mai atent cu banii în general, că economiseam mai mult pentru pensie, că existau o serie de aspecte în care făceam o risipă clară şi că puteam să mă bucur intr-o mai mare măsură de bani, „jucându-mă cu ei. Când voiam să ies să mă distrez, o făceam după o pauză *lungă.*

Acest exercitiu de monitorizare mi-a modificat percep- tia felului în care mă raportez la bani. De fapt, a functionat atât de bine încât l-am folosit adesea pentru a schimba şi comportamentul altora. Monitorizarea este modul meu de a scăpa de toate nelinistile. Cu anii, am ajuns să monitorizez ce beau şi ce mănânc, câtă miscare fac, cât timp investesc în perfectionarea unei aptitudini, câte apeluri de vânzare efectuez, ba chiar şi progresul relatiilor mele cu familia, prietenii sau cu sotia. Iar rezultatele au fost cel putin la fel de importante ca şi în cazul trezirii la realitate din punct de vedere financiar.

Cumpărând această carte, mă plătesti practic pentru opinia şi sfaturile mele. A sosit momentul să fiu dur şi să insist să-ti monitorizezi comportamentul cel putin o săptămână. Această carte nu este menită să te distreze; este menită să te ajute să obtii rezultate. Iar pentru a face asta, trebuie să actionezi.

Este posibil să mai fi auzit de monitorizare. De fapt, probabil, ai practicat propria versiune a acestui exercitiu. Dar pot să pun pariu că nu-l mai practici în momentul de fată, asa e? De unde stiu? *Pentru că viaţa ta nu funcţionează Ia fel de bine cum ţi-ai dori.* Ai fost abătut de la curs. Monitorizarea este modalitatea prin care îţi poti recăpăta directia.

Ştii cum câştigă cazinourile din Las Vegas atât de multi bani? Monitorizând fiecare masă de joc, fiecare câştigător, oră de oră. Cum se face că antrenorii olimpici sunt plătiti regeşte? Pentru că monitorizează fiecare antrenament, fiecare calorie şi fiecare micronutrient din alimentatia sportivilor. Toţi învingătorii sunt buni monitori. As vrea să-ti monitorizezi viata chiar în acest moment, cu acelasi scop: să-ti aduci obiectivele în raza vizuală.

Monitorizarea este un exercitiu simplu. Functionează fiindcă reuseste să te facă să constientizezi clipă de clipă actiunile pe care le efectuezi în privinta acelui aspect de viată pe care vrei să-l îmbunătătesti. Vei fi surprins de observatiile făcute asupra comportamentului tău. Nu poti gestiona sau îmbunătăti un aspect, dacă nu-l măsori. De asemenea, nu poti profita la maximum de tine – de talentele, resursele şi capacitătile tale – până nu devii constient şi responsabil de actiunile tale. Toţi sportivii profesionisti şi antrenorii lor îşi monitorizează fiecare performantă, până în cel mai mic amănunt. Aruncătorii de baseball cunosc statisticile pentru fiecare aruncare în parte din palmaresul lor. Jucătorii de golf folosesc şi mai

multi indicatori despre loviturile lor. Ei urmăresc cu atentie datele înregistrate şi fac schimbări în consecintă, fiindcă stiu că, atunci când statisticile lor se îmbunătătesc, câstigă mai multe jocuri şi obtin mai multe contracte de sponsorizare.

Vreau să stii cu precizie, în orice moment, cum te descurci. îţi cer să te monitorizezi ca şi cum ai fi o marfă de lux. Fiindcă eşti. Vrei să te folosesti de sistemul anti-prostie despre care am discutat mai devreme? Asta este. Asa că, fie că ai impresia că eşti constient de obiceiurile tale sau nu (şi credemă, nu eşti!), te rog să începi să te monitorizezi. îţi vei revoluţiona astfel existenţa şi, în cele din urmă, stilul de viaţă.

Ia-o încetul cu încetul

Nu te panica. Vom începe într-un ritm lent. Monitorizează-ţi mai întâi *un singur* obicei, timp de *o* săptămână. Alege obiceiul care are cel mai mare control asupra ta; acesta va fi punctul de start. Odată ce vei începe să culegi roadele Efectului compus, îţi vei *dori* de la sine să introduci această practică şi în privinţa celorlalte aspecte ale vieţii tale. Cu alte cuvinte, vei *alege* singur să te monitorizezi.

Să presupunem că alegi să-ţi controlezi alimentaţia, pentru că vrei să slăbesti. Sarcina ta este să notezi tot ce bagi în gură, de la friptura cu cartofi şi salata pe care le mănânci la cină, până la alimentele pe care le mănânci în timpul zilei: pumnul de covrigei pe care îl mănânci în pauză,

felia suplimentară de cascaval din sendvis, acadeaua de „dimensiuni caraghios de mici”, mostra de „orice” de la supermarket, gurile în plus de vin după ce ai golit deja un pahar etc. Nu uita de băuturi. Şi ele contează, dar, dacă nu le monitorizezi sau uiţi de ele, par neînsemnate. Repet, simplul fapt că îţi notezi aceste lucruri pare banal – şi chiar *este* –, DAR ASTA DOAR DACA O FACî. De aceea te rog acum, *înainte să dai pagina,* să alegi o categorie şi o dată de început.

Voi începe să monitorizez_____din data de

[data / luna / anul]

Cum va arăta procesul de monitorizare? Va fi amănunţit, adică organizat. Şi neobosit, adică constant. Vei începe fiecare zi cu notarea datei pe o pagină nouă, pornind astfel monitorizarea.

Ce se va întâmpla după prima săptămână de monitorizare? Vei avea, probabil, un soc. Vei fi uimit de numărul de calorii, de banii şi minutele pe care le-ai scăpat din vedere. N-ai stiut niciodată de ele, cu atât mai putin că au dispărut.

Acum, continuă. Vei monitoriza acest unic aspect timp de *trei săptămâni.* Poate că mormăi deja în barbă; pur şi simplu, nu vrei s-o faci. Dar ai încredere în mine. Vei fi uimit de rezultate şi, după o săptămână, vei alege singur să continui procesul încă două săptămâni. îţi garantez asta.

De ce trei săptămâni? î-ai auzit probabil pe

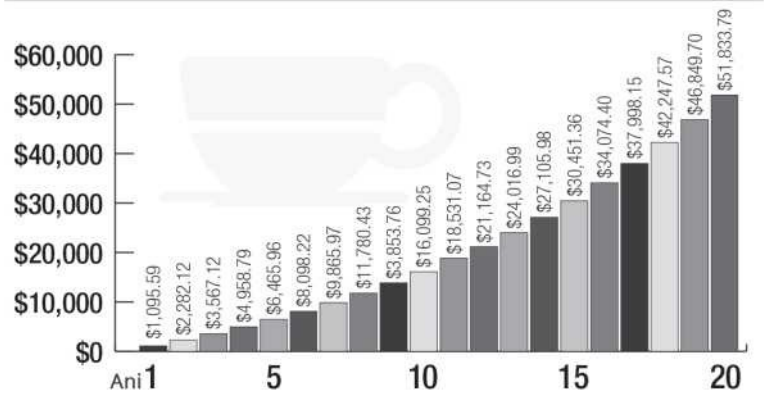
psihologi spunând că un lucru nu devine obicei până nu îl practici timp de trei săptămâni: nu este o stiintă exactă, dar este un reper bun care, în cazul meu, a functionat. Asa că, ideal ar fi să te tii de alegerea de a-ti monitoriza comportamentul timp de douăzeci şi unu de zile. Dacă refuzi, eu nu am nimic de pierdut (la naiba, până la urmă, nu e vorba de silueta mea, de sănătatea mea cardiovasculară, de contul meu bancar sau de relatia mea!). Dar acum, serios, citesti cartea asta pentru că vrei să-ti schimbi viata, nu-i asa? Şi ti-am promis că va fi nevoie de un efort lent şi constant, nu? Această actiune nu este usoară, dar este simplă şi realizabilă. Asadar, fă-o.

îa-ti angajamentul că vei începe. Astăzi. în următoarele trei săptămâni, ia cu tine un carnetel (sau un carnet mai mare, dacă ti se pare mai stimulator) şi *notează fiecare lucru din categoria aleasă.*

Ce se va întâmpla după trei săptămâni? Vei trece de la socul din finalul primei săptămâni la surpriza fericită a faptului că vei începe să devii constient de actiunile tale şi vei reusi să le schimbi. Vei descoperi că te întrebi: „Oare chiar am nevoie de acadeaua asta? Trebuie să scot carnetelul, s-o notez şi mă simt cam prost". Te vei scuti de două sute de calorii în plus dintr-un foc. Refuzându-ti zilnic acadeaua, după două săptămâni, vei slăbi o jumătate de kilogram! Apoi, vei începe să aduni cei patru dolari datf pe cafea în drum spre serviciu şi vei realiza că: *Măiculiţă! Am cheltuit 60 de dolari doar pe cafea în trei săptămâni!* Hei, asta înseamnă

1.000 de dolari pe an. Sau, cumulat, 51.833,79 dolari în douăzeci de ani. Oare *chiar* îţi doresti cafeaua aia atât de mult? Vezi figura 3.

Fig. 3



După 20 de ani, costul real al obiceiului de a bea zilnic o cafea de patru dolari este de 51.833,79 dolari. Aceasta este puterea Efectului compus.

Să repet? Am zis că obiceiul tău de a bea zilnic o cafea de 4 dolari te va costa 51.833,79 dolari după douăzeci de ani? Da, asta am zis. Stii că fiecare dolar pe care îl cheltui astăzi, indiferent pe ce, te va costa aproape cinci dolari peste doar douăzeci de ani (şi zece dolari peste treizeci de ani)? Asta pentru că, dacă iei un dolar şi îl investesti cu o dobândă de 8%, acesta va ajunge să valoreze de aproape cinci ori mai mult. De fiecare dată când cheltui astăzi un dolar, scoti cinci dolari

din viitorul buzunar.

înainte, făceam greseala să mă uit la eticheta unui produs şi să mă gândesc că, dacă scria pe ea cincizeci de dolari, asta însemna că mă costa exact atât. Dar, dacă iei în calcul valoarea potentială a celor cincizeci de dolari după ce au fost investiti vreme de 20 de ani, costul (ceea ce pierzi cheltuind banii în loc să-i investesti) este de patru ori mai mare! Cu alte cuvinte, de fiecare dată când te uiti la un articol care costă cincizeci de dolari, trebuie să te întrebi: „Merită produsul ăsta 250 de dolari?" Dacă valorează 250 de dolari pentru tine astăzi, atunci merită cumpărat. Ţine minte asta data viitoare când intri într-un magazin precum Costco, plin cu tot felul de lucruri uimitoare de care nu stiai că ai nevoie. întri să cumperi produse absolut necesare în valoare de 20 de dolari şi ieşi, în schimb, cu bunuri de 400 de dolari. Garajul meu arată ca un cimitir Costco. Data viitoare când intri într-unul din magazinele astea cu chilipiruri, evaluează lucrurile din perspectiva valorii lor viitoare. Astfel, vei reusi probabil să lasi din mână un aparat de făcut clătite de 50 de dolari, pentru ca tu cel din viitor să ai cu 250 de dolari mai mult în bancă. îa decizia corectă zi de zi, săptămână după săptămână, an după an, şi vei avea parte de un progres rapid în problema finantelor tale.

Monitorizând lucrurile conştient, vei descoperi că te comporţi diferit în viată. Vei reuşi să te întrebi: „Oare chiar merită să dau zi de zi pe o cafea cât pentru un eventual Mercedes-Benz?" Pentru că atât te costă. Mai mult de atât, nu te vei

mai comporta ca un somnambul. Vei fi alert, constient şi vei lua decizii mai bune. Toate astea datorită unui carnetel şi a unui pix. De-a dreptul uimitor, nu-i asa?

Eroul nevăzut şi nelăudat

După ce vei începe să-ti monitorizezi viata, atentia ta se va concentra asupra celor mai mărunte lucruri pe care le faci corect, precum şi asupra celor pe care le faci gresit. Şi după ce vei alege să faci în mod constant chiar şi cele mai mici corectii, cu timpul, vei observa rezultate uimitoare. Dar nu te astepta să ti se facă imediat statuie. Când am spus corectii „mici", m-am referit la unele realmente invizibile. Probabil, nu le va remarca nimeni prea curând. Nu vei primi aplauze de nicăieri. Nu-ti va trimite nimeni mesaje de felicitare sau vreun trofeu pentru însusirea acestei discipline. Şi totusi, în cele din urmă, Efectul compus îţi va oferi o răsplată exceptională. Tocmai banala disciplină este cea care dă rezultate de exceptie cu timpul, desi efortul şi pregătirea necesare pentru marele triumf s-au făcut pe ascuns. Dar rezultatele sunt extraordinare. Un cal câstigă o cursă la distantă de o palmă de adversar, dar primeste un premiu înzecit ca valoare. Este acest cal de zece ori mai rapid decât celălalt? Nu, e doar un pic mai bun. Dar turele suplimentare de hipodrom, disciplina riguroasă în alimentatie, efortul în plus depus de jocheu au făcut ca rezultatele să fie un pic mai bune, cu o răsplată cumulată.

După sute de turnee jucate şi mii de lovituri executate, diferenţa dintre jucătorul de golf numărul 1 şi cel plasat pe locul al zecelea este, în medie, de numai 1,9 lovituri, însă diferenta premiilor în bani este de cinci ori mai mare (peste 10 milioane de dolari, prin comparatfe cu 2 milioane)! Jucătorul de golf de pe locul 1 nu este de cinci ori mai bun, nu este nici măcar cu 50% sau cu 10% mai bun. De fapt, diferenta dintre scorurile lor medii este de doar 2,7%, procentual vorbind. Cu toate acestea, răsplata este de cinci ori mai mare! Vezi figura 4.

Fig. 4

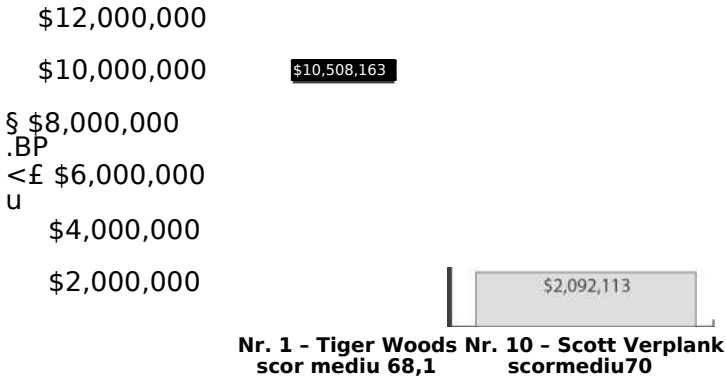


Figura 4. Diferenţa dintre jucătorul de golf de pe locul 1 şi cel de pe locul 10 este, în medie, de doar 1,9 lovituri, dar, în bani, este de cinci ori mai mare. Aceasta este puterea Efectului compus.
[Sursa: FedEx Cup Ranking, la jumătatea lui

decembrie 2009]

Aceasta este puterea lucrurilor mărunte cumulate. Până la urmă, nu lucrurile importante se acumulează; ci sutele, miile sau milioanele de lucruri mărunte care fac diferenta între ordinar şi extraordinar. Pentru a fi mai bun cu o lovitură, e nevoie de nenumărate lucruri mărunte care nu primesc credit atunci când îmbraci sacoul verde****.

Permite-mi să-ti mai ofer câteva solutii prin care să monitorizezi schimbările mărunte care se pot încheia cu recompense uriase.

Fă o plimbare

L-am consiliat pe directorul unei companii de mari dimensiuni, care efectuează vânzări de peste 100 de milioane de dolari anual. Phil este fondatorul şi antreprenorul companiei. Firma merge bine, dar am detectat lipsa de implicare, încredere şi entuziasm în cultura organizatiei sale. Nu am fost prea surprins; am aflat că Phil nu mai intrase în anumite birouri de peste cinci ani! Nu a vorbit niciodată personal cu peste de 80% dintre angajatii săi! Practic, a trăit într-o bulă alături de echipa sa de conducere. I-am cerut lui Phil să monitorizeze o singură schimbare: de trei ori pe săptămână, să iasă din biroul lui şi să se plimbe prin clădire. Obiectivul său era să caute cel putin trei oameni care, conform observatiilor sale, făceau lucrurile corect sau despre care auzise lucruri pozitive, şi să

**** Sacou primit de câştigător la finalul unuia dintre cele patru turnee decisive de golf din America de Nord. (n.tr.)

le arate personal că le este recunoscător. Această schimbare măruntă de comportament l-a costat mai putin de o oră pe săptămână, dar a avut efecte semnificative în timp. Angajatii fată de care Phil şi-a arătat recunostinta au început să-şi dea toată silinta şi să lucreze mai mult pentru a-i câstiga aprecierea. Alti angajati au început să aibă performante mai mari, observând că efortul le era recunoscut şi apreciat. Efectul de undă al noii lor atitudini s-a transferat asupra interactiunilor cu clientii, îmbunătătind relatia acestora cu firma, crescând procentul de afaceri bazate pe recomandări şi reiterare, lucru care a dus şi la un sentiment de mândrie exagerat. Această schimbare simplă, făcută timp de un an şi jumătate, a produs o transformare cu 180 de grade a culturii organizationale. Profiturile nete au crescut cu peste 30% în această perioadă, cu acelasi personal şi zero investitii suplimentare în marketing. Totul pentru că Phil a insistat să facă un pas mic, aparent nesemnificativ, pe care l-a repetat constant în timp.

Arborele banilor

În urmă cu doisprezece ani, am avut o asistentă minunată, Kathleen. Câstiga 40.000 de dolari pe an la acea vreme. Trebuia să completeze tabelul de înscrieri aflat în spatele sălii în care îmi tineam prelegerile despre antreprenoriat şi atingerea nivelului financiar dorit. După o săptămână, a intrat la mine în birou.

— Te-am auzit vorbind despre economisirea a

10% din câstig, mi-a zis ea. Mi se pare interesant, dar nici vorbă să-mi iasă asa ceva. E total nerealist!

A continuat să-mi povestească despre facturile şi obligaţiile ei financiare. După ce şi le-a notat pe toate, era clar că nu mai rămânea cu prea multi bani la finalul lunii.

— Am nevoie de o creştere salarială, a zis ea.

— Am o propunere mai bună pentru tine, i-am zis. Am de gând să te învăt cum să te îmbogăţeşti.

Nu era răspunsul pe care îl astepta, dar a fost de acord.

Am învătat-o pe Kathleen cum să-şi monitorizeze cheltuielile şi a început să poarte cu ea un carnetel tot timpul. I-am spus să-şi deschidă un cont separat de economii cu doar 33 de dolari – doar 1% din veniturile ei lunare curente. I-am arătat apoi cum să trăiască luna următoare cu 33 de dolari mai putin – să-şi aducă mâncare de acasă o zi pe săptămână, în loc să coboare până la restaurant şi să comande un sandvis, cartofi prăjiti şi ceva de băut. În luna următoare, am ajutat-o să economisească doar 2% (67 de dolari). A economisit cei 33 de dolari suplimentari modificându-şi abonamentul la cablu. În luna următoare, am ajuns la 3%. I-am anulat abonamentul la revista *People* (era momentul să-şi studieze *propria* viată) şi, în loc să meargă la Starbucks de două ori pe săptămână, i-am spus lui Kathe- leen să-şi cumpere boabele de cafea de la Starbucks şi celelalte ingrediente şi să-şi prepare singură cafeaua la birou (a descoperit că-i place mai mult cafeaua ei; şi eu la fel!)

Până la sfârsitul anului, Kathleen economisise 10% din fiecare dolar câstigat, fără să resimtă vreun impact semnificativ asupra stilului de viată. A fost uimită! Această disciplină a avut totodată un efect de undă asupra multor altor discipline din viata ei. A început să-şi calculeze cheltuielile pe distractiile menite să o spele pe creier, investind acesti bani în dezvoltarea personală. După ce şi-a hrănit mintea cu câteva sute de ore de materiale motivationale şi educative, creativitatea ei a început să crească. A venit cu mai multe idei despre cum putem produce şi economisi mai mulţi bani în organizaţia noastră. Mi-a prezentat un plan pe care voia să-l urmeze în timpul liber, dacă îi promiteam să o recompensez cu 10% din câstigul obtinut din strategiile de economisire şi 15% din banii proveniti din totalul strategiilor noi de obtinere de profit care îşi dovedeau randamentul. După doi ani, a ajuns să câstige peste 100.000 de dolari anual, având acelasi salariu de bază de 40.000 de dolari. În cele din urmă, Katheleen şi-a întemeiat propria afacere de contractare de servicii, care a avut un mare succes. M-am întâlnit cu ea într-un aeroport, după vreo doi ani. În prezent, câstigă peste un sfert de milion de dolari anual şi a economisit sau creat bunuri în valoare de peste un milion de dolari: este milionară! Şi totul pornind de la alegerea unui pas mic: acela de a economisi 33 de dolari pe lună.

Timpul este esenţial

Cu cât începi să faci schimbări mai devreme, cu atât mai tare va actiona Efectul compus în favoarea ta. Să presupunem că prietena ta a ascultat sfaturile lui Dave Ramsey şi a început să pună deoparte 250 de dolari pe lună într-un cont de pensie privată, din momentul în care s-a angajat, după absolvirea facultătii, la vârsta de douăzeci şi trei de ani. Tu, pe de altă parte, nu ai început să economisesti decât după vârsta de patruzeci de ani. (Ori poate ai început mai devreme, dar ti-ai lichidat contul de pensie pentru că n-ai observat că ai avea mari câstiguri.) Din clipa în care prietena ta va împlini patruzeci de ani, nu va mai trebui să investească niciun dolar în plus şi, la saizeci şi sapte de ani, va avea peste un milion de dolari într-un cont, care va creste cu o dobândă cumulată de 8% pe lună. Tu vei continua să investeşti 250 de dolari lunar până vei împlini şaizeci şi sapte de ani, vârsta normală de pensionare pentru cei născuti după 1960, conform sistemului de securitate socială. (Asta înseamnă că vei economisi timp de douăzeci şi sapte de ani, prin comparatie cu cei saptesprezece ani ai ei.) Când vei fi gata de pensionare, vei avea putin mai mult de 300.000 de dolari şi vei fi investit cu 27.000 de dolari mai mult decât prietena ta. Desi ai economisit mai multi ani şi ai investit mult mai multi bani, te-ai ales totusi cu mai putin de o treime din banii pe care i-ai fi putut avea. Asta se întâmplă când amânăm şi neglijăm comportamentele, obiceiurile şi disciplinele necesare. Nu mai astepta nicio clipă şi apucă-te să practici acea banală disciplină care te va conduce

către realizarea obiectivelor propuse! Vezi figura 5.

Fig. 5

PUTEREA EFECTULUI COMPUS

PRIETENA TA			TU		
Vârsta	Anu	Total la final de an	Vârsta	Anul	
23	1	$3,112.48	23	1	0
24	2	$6,483.30	24	2	0
25	3	$10,133.89	25	3	0
26	4	$14,087.48	26	4	0
27	5	$18,369.21	27	5	0
28	6	$23,006.33	28	6	0
29	7	$28,028.33	29	7	0
30	8	$33,467.15	30	8	0
31	9	$39,357.38	31	9	0
32	10	$45,736.51	32	10	0
33	11	$52,645.10	33	11	0
34	12	$60,127.10	34	12	0
35	13	$68,230.10	35	13	0
36	14	$77,005.64	36	14	0
37	15	$86,509.56	37	15	0
38	16	$96,802.29	38	16	0
39	17	$107,949.31	39	17	0
40	18	$120.021.53	40	18	0
41	19	$129,983.26	41	19	$3,112.48
42	20	$140,771.81	42	20	$6,483.30
43	21	$152,455.80	43	21	$10,133.89
44	22	$165,109.55	44	22	$14,087.48
45	23	$178,813.56	45	23	$18,369.21
46	24	$193,655.00	46	24	$23,006.33
47	25	$209,728.27	47	25	$28,028.33
48	26	$227,135.61	48	26	$33,467.15
49	27	$245,987.76	49	27	$39,357.38
50	28	$266,404.62	50	28	$45,736.51
51	29	$288,516.07	51	29	$52,645.10
52	30	$312,462.77	52	30	$60,127.10
53	31	$338,397.02	53	31	$68,230.10
54	32	$366,483.81	54	32	$77,005.64
55	33	$396,901.78	55	33	$86,509.56
56	34	$429,844.43	56	34	$96,802.29
57	35	$465,521.31	57	35	$107,949.31
58	36	$504,159.35	58	36	$120,021.53
59	37	$546,004.33	59	37	$133,095.74
60	38	$591,322.42	60	38	$147,255.10
61	39	$640,401.89	61	39	$162,589.69
62	40	$693,554.93	62	40	$179,197.03
63	41	$751,119.64	63	41	$197,182.78
64	42	$813,462.20	64	42	$216,661.33
65	43	$880,979.16	65	43	$237,756.60
66	44	$954,100.00	66	44	$260,602.76
67	45	**$1,033,289.83**	67	45	**$285,345.14**
		$54,000.00			**$81,000.00**

PRIETENA TA

TU

Sumă totală investită

Ţi se pare că, dacă începi aşa târziu, eşti deja prea în urmă şi nu mai poti recupera timpul pierdut? Ei bine, asta e doar o altă placă stricată ce ti se derulează în minte; e cazul s-o schimbi. Nu este niciodată prea târziu să te bucuri de beneficiile Efectului compus. Să presupunem că ti-ai dorit întotdeauna să cânti la pian, dar ti se pare tardiv, pentru că în curând împlinesti patruzeci de ani. Dacă începi acum, până în momentul pensionării, poti ajunge un adevărat maestru, fiindcă vei fi exersat vreme de douăzeci şi cinci de ani! Secretul este să începi ACUM. Fiecare actiune importantă, fiecare aventură fantastică începe cu pasi mici. Primul pas pare întotdeauna mai greu de făcut decât este în realitate.

Dar dacă douăzeci şi cinci de ani înseamnă prea mult? Ce se întâmplă dacă ai timp sau răbdare doar zece ani? în cartea sa *Focal Point*[††††], Brian Ţracy ne oferă un model referitor la felul în care să ne îmbunătătim orice aspect al vietii cu 1.000%. Nu cu 10% sau 100%, ci cu 1.000%! Dă-mi voie să ti-l rezum.

Ţot ce trebuie să faci este să te autoperfectionezi, să-ti îmbunătătesti performanta, rezultatele şi veniturile cu o zecime, în fiecare zi de lucru (în weekend, primesti chiar dreptul la pauză). Asta înseamnă 1 / 1.000. Ţi se pare realizabil? Bineînteles, e la îndemâna oricui. E simplu. Făcând asta în fiecare zi din săptămână, vei progresa săptămânal cu o jumătate de procent (în

†††† *Punct ochit, punct lovit. Puterea concentrării,* Editura Curtea Veche Publishing, Bucureşti, 2020. (n.tr.)

traducere: nu mare lucru), adică cu 2% pe lună, care, prin acumulare, va duce la un total de 26% pe an. Venitul tău se va dubla o dată la 2,9 ani. După 10 ani, vei ajunge să câştigi cu 1.000% mai mult decât în prezent. Nu e uimitor? Nu trebuie să depui cu 1.000% mai mult efort sau să munceşti cu 1.000% mai multe ore. Trebuie să fii mai bun doar cu o zecime de procent în fiecare zi. Asta-i tot.

Succesul este un semimaraton

Beverly lucra ca agent de vânzări pentru o companie de software educational pe care încercam s-o readuc pe linia de plutire. într-o zi mi-a povestit despre prietenul ei care urma să participe în weekendul următor la un semimaraton.

— Eu n-as putea face *niciodată* asa ceva, m-a asigurat Beverly, care era mai mult decât supraponderală. Eu încep să gâfâi şi când urc scările!

— Dacă vrei, poti alege să faci şi tu ce face prietenul tău, i-am spus.

— Nu am absolut nicio sansă, s-a împotrivit ea.

Primul meu pas a fost s-o ajut pe Beverly să-şi descopere motivatia.

— Asadar, Beverly, de ce ai vrea să participi la un semimaraton?

— Păi, vara următoare am întâlnirea de douăzeci de ani de la terminarea liceului şi vreau să arăt fabulos. Numai că m-am îngrăsat foarte mult după nasterea celui de-al doilea copil, acum

cinci ani. Nu stiu cum o să reusesc.

Bingo! Acum avea un tel motivational. Dar am actionat cu prudentă. Dacă ai încercat vreodată să slăbesti, stii probabil cum decurg lucrurile: îţi cumperi un abonament scump la sală, cheltui o avere pe instructori personali, echipament nou, haine de antrenament sic şi încălţăminte sport şmecheră. Te antrenezi serios vreo săptămână şi ceva, apoi îţi transformi echipamentul de fortă în suport pentru uscat rufele, chiulesti de la sală şi îţi lasi încăltă- mintea să mucegăiască într-un colt. Voiam să fac mai mult pentru Beverly. Ştiam că, dacă reuseam s-o fac să aleagă doar *un singur* obicei nou, avea să fie captivată de el şi toate celelalte comportamente urmau să decurgă de la sine.

Am rugat-o pe Beverly să meargă cu masina prin cartier şi să-şi traseze pe hartă un circuit de un kilometru şi jumătate, pornind de la ea de acasă. Apoi, i-am spus să meargă pe jos pe acest traseu de trei ori în două săptămâni. Te rog să observi că nu i-am cerut să alerge. Am început cu o sarcină mică şi usoară, care nu presupunea mare efort. Apoi, am pus-o să parcurgă pe jos traseul de trei ori într-o săptămână, încă două săptămâni. Zi de zi, a ales să continue.

Pe urmă, i-am spus lui Beverly să înceapă să alerge într-un ritm lent, potrivit pentru ea. Din momentul în care avea să-şi piardă suflul, trebuia să se oprească şi să continue traseul la pas. I-am cerut să facă asta până când avea să reusească să alerge un sfert, apoi jumătate şi, în cele din urmă,

trei sferturi din drum. A fost nevoie de încă trei săptămâni – nouă iesiri – înainte să reusească să alerge complet acel kilometru şi jumătate. Ş-ar putea să pară un timp cam lung pentru o victorie atât de mică, nu-i asa? La urma urmei, un semimaraton are 21 de km. Un kilometru şi jumătate nu contează. însă pentru Beverly a contat să vadă că decizia ei de a-şi recăpăta forma fizică, în vederea reuniunii clasei – adică, motivatia (după cum voi explica imediat) – i-a alimentat noile obiceiuri sănătoase. Efectul compus a fost pus în mişcare şi procesul lui miraculos a început să se deruleze.

Am rugat-o apoi pe Beverly să mărească distanta cu o optime la fiecare iesire (o distantă aproape nesesizabilă, totalizând în jur de 300 de pasi). După sase luni, a ajuns să alerge *cincisprezece* kilometri fără niciun fel de disconfort. În nouă luni, alerga în mod regulat 21,7 kilometri (mai mult decât pentru un semimaraton); pentru ea devenise o obis- nuintă. însă şi mai interesante au fost schimbările celorlalte aspecte de viată. Beverly şi-a pierdut pofta pentru ciocolată (o obsesie de-o viată) şi pentru celelalte alimente nesănătoase şi pline de grăsimi. A pierdut-o cu totul. Energia suplimentară resimtită în urma exercitiilor cardiovasculare şi a alegerilor alimentare mai sănătoase au ajutat-o să lucreze cu mai mult entuziasm. Performantele ei în vânzări s-au dublat pe parcursul aceleiasi perioade (un lucru excelent pentru mine!).

După cum am văzut în capitolul precedent,

efectul de undă al acestei alegeri i-a sporit respectul de sine, ceea ce a făcut-o mai afectuoasă fată de soţ Relatia lor a devenit aproape la fel de pasională ca în facultate. Datorită energiei redobândite, interactiunea cu copiii a devenit mai activă şi mai animată. A remarcat că nu mai avea timp de pierdut cu prietenele ei deprimante, care încă se întâlneau după serviciu ca să mănânce aperitive pline de grăsimi şi să bea un pahar. Şi-a făcut noi prietene „sănătoase" la clubul de alergare la care s-a înscris – ceea ce a dus la o serie nouă de alegeri, comportamente şi obiceiuri pozitive.

în urma acelei prime conversatii din biroul meu şi a deciziei lui Beverly de a-şi găsi motivatia şi de a se angaja să urmeze o serie de pasi mărunti, a reusit să slăbească peste douăzeci de kilograme, devenind un exemplu viu (şi activ) de femeie stăpână pe ea însăsi şi într-o formă bună. În prezent, Beverly participă la maratoane întregi!

Viata este produsul alegerilor pe care le faci clipă de clipă. În CD-ul nostru *SUCCESS* (din luna mai 2010), antre- noarea de fitness de la emisiunea TV *Biggest Loser (Marele ratat),* Jillian Michaels, ne-a spus o poveste impresionantă din copilărie: „Când eram mică, de Paste, mama organiza pentru mine vânători complexe de ouă rosii. Trebuia să alerg în jurul casei şi, în momentul în care mă apropiam de un ou ascuns, îmi striga: «Ah, căldut». Când mă apropiam foarte tare, striga: «Fierbinte». Iar când mă îndepărtam de ou, striga: «Of, rece, ai înghetat». Eu îi învăt pe

participanti că trebuie să se gândească clipă de clipă la fericirea şi la scopul lor final ca la un lucru fierbinte: fiecare alegere şi decizie pe care o iau pe moment îi aduce mai aproape de telul lor absolut".

Intrucât rezultatele tale sunt efectul deciziilor luate clipă de clipă, ai puterea incredibilă de a-ti schimba viata, schimbând aceste alegeri. Pas cu pas, zi de zi, alegerile tale îţi modelează actiunile până când devin obiceiuri, pe care practica le face permanente.

Ratarea este un obicei. La fel şi succesul. Hai să lucrăm acum la dobândirea permanentă a unor obiceiuri câstigă- toare în viata ta. Elimină obiceiurile dăunătoare şi introdu unele pozitive, şi vei reusi astfel să-ti conduci viata în di- rectia pe care o vrei şi pe culmi la care doar ai visat. Dă-mi voie să-ti arăt cum...

Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

Rezumatul etapelor de acţiune

Care este domeniul, persoana sau împrejurarea care îţi dau cele mai multe bătăi de cap în viată? începe să tii un jurnal în care să consemnezi aspectele unei situatii pentru care eşti recunoscător. înregistrează toate lucrurile care îţi întăresc şi sporesc recunostinta în această privintă.
Care este aspectul legat de succesul sau

esecul şi- tuatiei tale actuale pentru care nu îţi asumi 100% responsabilitatea? Notează trei lucruri pe care le-ai făcut în trecut şi care te-au încurcat cu totul. Notează trei lucruri pe care ar fi trebuit să le faci, dar nu le-ai făcut. Notează trei lucruri care ti s-au întâmplat şi fată de care nu ai avut tăria să reactionezi. Notează trei lucruri pe care le poti începe chiar acum, pentru a-ti asuma responsabilitatea rezultatelor. începe să monitorizezi cel putin un comportament dintr-un anume domeniu de viată pe care vrei să-l schimbi sau să-l îmbunătătesti (de exemplu, bani, alimentatie, formă fizică, recunostintă fată de cei- lalti, cresterea copiilor... oricare, nu contează).

CAPITOLUL 3

OBICEIURI

Un dascăl înţelept se plimba odată printr-o pădure cu un tânăr învăţăcel. La un moment dat, s-a oprit în fata unui copac plăpând.

— Scoate copăcelul ăla din pământ, l-a instruit dascălul pe învătăcel, arătând spre un lăstar care abia răsărise din pământ.

Tânărul l-a smuls usor cu vârful degetelor.

— Acum smulge-l pe ăsta, i-a zis dascălul, arătând spre un copăcel care crescuse până la nivelul genunchilor băiatului.

Cu putin efort, tânărul s-a opintit şi a scos copacul cu tot cu rădăcini.

— Şi acum, pe ăsta, a zis dascălul, făcând semn cu capul spre un arbore de înăltimea băiatului.

Cu mare efort, ajutându-se de toată greutatea lui şi folosind pietre şi bete pentru a-i dezgropa rădăcinile adânci, într-un târziu, băiatul a reusit să dezrădăcineze copacul.

— Acum, a zis înteleptul, as vrea să-l smulgi pe ăsta.

Tânărul a urmărit privirea învătătorului care se oprise asupra unui stejar puternic, atât de înalt încât abia i se zărea vârful. Gândindu-se la dificultatea pe care o întâmpinase încercând să smulgă un copac mult mai mic, i-a spus dascălului:

— îmi pare rău, dar nu pot.

— Băiete, tocmai ai demonstrat ce putere vor avea năravurile în viata ta! a exclamat dascălul. Cu cât sunt mai vechi, cu atât sunt mai puternice, iar rădăcinile lor coboară mai adânc şi sunt mai greu de smuls. Unele obiceiuri devin atât de puternice, cu rădăcini atât de adânci, încât s-ar putea să nu îndrăznesti nici măcar să încerci.

Sclavii obişnuinţelor

Aristotel scria: „Suntem ceea ce facem în mod repetat”. Dic- tionarul Merriam-Webster defineste obisnuinta astfel: „Un mod de comportament dobândit care a devenit complet sau aproape complet involuntar”.

Există o poveste despre un bărbat care călărea un cal în galop. Dădea impresia unui om care se grăbea să ajungă într-un loc important. Un bărbat care stătea pe marginea drumului îi strigă: „Unde te duci?” Călăretul îi răspunse: „Nu stiu. întreabă calul!” Aceasta este povestea vietii multor oameni: călăresc caii năravurilor lor, fără să aibă nici cea mai vagă idee încotro se îndreaptă. Este timpul să preiei frâiele şi să-ti îndrepţi viata în direcţia în

care vrei cu adevărat să ajungi.

Dacă ai trăit din inerţie şi ai îngăduit obiceiurilor tale să te conducă, vreau să înţelegi de ce. Şi vreau să scapi din această capcană. La urma urmei, eşti într-o companie selectă. Studiile psihologice dezvăluie că 95% din tot ceea ce simtim, gândim, facem şi realizăm este rezultatul unui obicei deprins! Ne-am născut cu instincte, desigur, dar fără obiceiuri. Pe acestea le creăm în timp. începând din copilărie, am dobândit o serie de răspunsuri conditionate, care ne determină să reactionăm automat (adică fără să gândim) în majoritatea situatiilor.

în viata de zi cu zi, traiul „automat" îşi are meritele sale, fără discutie. Dacă ar fi să fii constient de fiecare pas al unei activităti obisnuite – de pregătirea micului dejun, de dusului copiilor la scoală, de mersul la serviciu etc. – viata ta s-ar bloca. Probabil, te speli pe dinti de două ori pe zi din automatism. Nu are loc nicio dezbatere filosofică, o faci pur şi simplu. îţi pui centura de sigurantă din momentul în care ajungi cu fundul pe banchetă. Nu te gândesti de două ori. Obiceiurile şi rutina ne permit să folosim consti- ent o cantitate minimă de energie pentru sarcinile cotidiene. Ele ne ajută să ne mentinem sănătosi şi ne permit să gestionăm majoritatea situatiilor destul de bine. Şi, întrucât nu trebuie să ne gândim la chestiunile simple, ne putem concentra energia mentală asupra unor gânduri mai creative şi mai profunde. Obiceiurile pot fi utile, atât timp cât sunt obiceiuri bune.

Dacă mănânci sănătos, atunci, probabil, îţi vei crea obiceiuri sănătoase legate de alimentele pe care le cumperi şi de mâncarea pe care o comanzi la restaurant. Dacă eşti într-o formă fizică bună, se datorează, probabil, faptului că faci regulat mişcare. Dacă ai succes în vânzări, asta se întâmplă, probabil, fiindcă obiceiurile tale mentale şi discursurile automotivationale îţi permit să rămâi optimist când ai de-a face cu refuzuri.

Am cunoscut şi am lucrat cu numerosi oameni foarte realizati, directori de companii şi „super vedete" şi pot să-ti spun că *toţi* au o trăsătură comună: obiceiurile sănătoase. Asta nu înseamnă că nu au şi obiceiuri proaste; sigur că au. Dar nu multe. O rutină zilnică întemeiată pe obiceiuri bune este diferenta care îi separă pe oamenii de foarte mare succes de toţi ceilalti. Şi nu e logic? Din cele discutate deja, stii că oamenii de succes nu sunt neapărat mai inteligenti sau mai talentati decât ceilalti. însă obiceiurile lor îi fac să fie mai informati, mai cunoscători, mai competenti, mai priceputi şi mai bine pregătiti.

Tata îl folosea pe Larry Bird ca exemplu pentru a mă învăta în copilărie ce sunt obiceiurile. „Larry Legenda" este recunoscut drept unul dintre cei mai mari jucători profe- sionisti de baschet din istorie. însă nu este recunoscut ca fiind şi unul dintre cei mai talentati. Nimeni nu l-ar descrie pe Larry drept un baschetbalist „înzestrat". Cu toate acestea, în ciuda abilităţii sportive naturale limitate, i-a condus pe cei de la Boston Celtics la câstigarea a trei campionate şi a rămas unul dintre cei mai buni

jucători ai tuturor timpurilor. Cum a reusit?

Datorită obiceiurilor lui: dedicării neobosite de a se antrena şi a-şi perfectiona jocul. Bird a fost unul dintre cei mai constanti marcatori de trei puncte din istoria NBA. în copilărie şi adolescentă, obiceiul lui era să exerseze cinci sute de aruncări libere în fiecare dimineată, înainte de scoală. Datorită acestui tip de disciplină, Larry şi-a exploatat la maximum talentele înnăscute şi i-a nimicit pe teren pe unii dintre cei mai „talentati" jucători din lume.

Asemenea lui Larry Bird, şi tu îţi poti conditiona răspunsurile automate şi inconstiente, transformându-le în cele ale unui campion desăvârsit. Acest capitol este despre alegerea de a compensa lipsurile tale native prin disciplină, efort sustinut şi obiceiuri sănătoase. Este despre transformarea ta într-un adept al obisnuintelor de campion.

Prin exercitiu şi repetitie, orice comportament, bun sau rău, devine automat cu timpul. Asta înseamnă că, desi ne-am creat majoritatea obiceiurilor în mod inconstient (prin edu- catia primită de la părinti, reactionând la contextul cultural sau la mediul înconjurător ori creându-ne mecanisme de adaptare), ne putem hotărî în mod constient să le schimbăm. Din moment ce fiecare obicei pe care îl ai este unul învătat, este logic să reusesti să te dezveti de cele care nu-ti fac bine. Esti gata? Start...

Gândeşte-te cum să scapi din capcana satisfacţiei imediate

E clar că, dacă ne îndopăm cu produse de patiserie, nu vom avea o talie mai subtire. E limpede că trândăvind trei ore în fiecare noapte uitându-ne la *Dansez pentru tine* şi la episoade din *NCIS,* pierdem trei ore pe care le-am putea aloca unei cărti bune sau unui audiobook grozav. Ne „prindem" că simplul fapt că ne-am cumpărat adidasi nu ne facem să fim pregătiti pentru maraton. Suntem o specie „rațională" – cel putin asa ne amăgim. Cum se face atunci că suntem înrobiţi de atâtea năravuri proaste? Pentru că nevoia noastră de satisfactie imediată ne poate transforma în cele mai reactionare şi lipsite de gândire animale cu putintă.

Dacă, muscând dintr-un Big Mac, ai cădea la pământ, fulgerat de un infarct, s-ar putea să nu-ti doresti să musti şi a doua oară. Dacă următorul tău fum de tigară ti-ar transforma instantaneu chipul într-al unui om de 85 de ani, atunci, probabil, ai renunta şi la tutun. Dacă ai fi concediat pe loc şi ai ajunge la sapă de lemn fiindcă nu ai răspuns nici la al zecelea apel într-o zi, atunci să răspunzi imediat la telefon ar fi la mintea cocosului. Şi dacă te-ai îngrăsa instant de la prima lingurită de tort, „nu, multumesc" ti s-ar părea un răspuns extrem de potrivit.

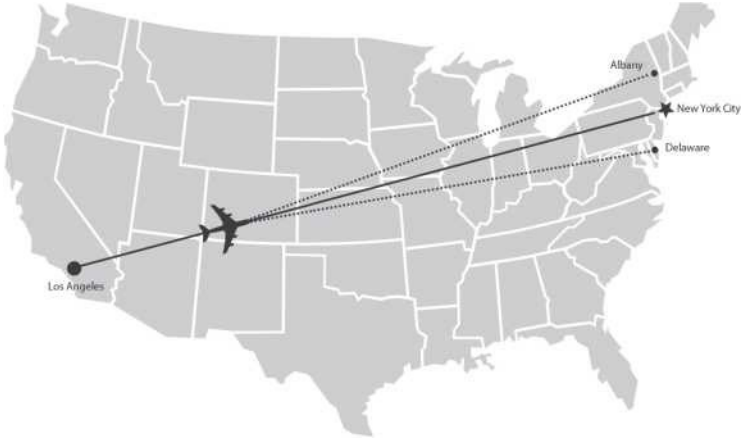
Problema este că răsplata sau satisfactia imediată rezultată din obiceiurile proaste cântăreste mult mai greu în procesul nostru

rational fată de consecintele pe termen lung. Pe moment, năravurile rele nu par să aibă efecte negative. Nu facem infarct, nu ni se stâlceste fata, nu stăm la coadă pentru ajutorul de somaj şi burta nu ne explodează. Dar asta nu înseamnă că nu am activat Efectul compus.

Este timpul să te TREZEŞTI şi să întelegi că obiceiurile la care închizi ochii s-ar putea acumula şi ar conduce spre un dezastru cu repetitie. Cele mai mici schimbări ale rutinei zilnice îţi pot influenta spectaculos rezultatele. Repet, nu mă refer aici la salturi cuantice de schimbare a comportamentului sau la o revizuire completă a personalităţii, caracterului şi vietii tale. Modificările extrem de mici, aparent lipsite de importantă, pot şi vor revolutiona totul.

Cel mai bun exemplu pe care ti-l pot oferi pentru a sublinia forta micilor ajustări este al unui avion care zboară de
la Los Angeles la New York. Dacă avionul este poziţionat greşit cu numai 1% fată de traseu – o modificare invizibilă atunci când avionul asteaptă pe pistă la Los Angeles –, va ajunge, în cele din urmă, la aproape 250 de kilometri depărtare de destinatie, în Albany sau în Dover, Delaware. La fel stau lucrurile şi în cazul obiceiurilor. Un singur năravprost, care nu pare prea însemnat pe moment, te poate abate de la directia obiectivelor tale şi de la viata pe care ti-o doresti. Vezi figura 6.

Fig.6



Puterea micilor schimbări: o abatere cu 1% de la traseu poate conduce la o destinaţie finală aflată la aproape 250 de kilometri depărtare de cea vizată.

Majoritatea oamenilor rătăcesc prin viată fără să aloce conştient prea multă energie aflării răspunsului la întrebarea ce îşi doresc şi de ce au nevoie pentru a obtine acest lucru. Vreau să-ti arăt cum să-ti alimentezi pasiunea şi să te ajut să-ti directionezi puterea creativă de nestăvilit în directia viselor şi dorintelor tale. Dezrădăcinarea obiceiurilor proaste, care au crescut cât stejarii seculari, va fi un proces sinuos şi dificil; pentru a-l vedea dus la bun sfârsit, va fi nevoie şi de altceva decât de o hotărâre de neclintit: vointa în sine nu este de ajuns.

Găsirea stării de grație: puterea motivației

Să presupui că, pentru a-ti schimba obiceiurile, ai nevoie de puterea vointei este ca şi cum ai încerca să împiedici un urs flămând să ajungă la cosul de picnic acoperindu-l cu un servetel. Ca să te lupti cu ursul năravurilor tale proaste, ai nevoie de ceva mai puternic.

Atunci când ti-e greu să depui eforturile necesare pentru atingerea obiectivelor, este ceva obisnuit să crezi că ceea ce îţi lipseste este puterea vointei. Eu nu sunt de acord. Nu este suficient să alegi să ai succes. Ce anume te poate face să fii consecvent în privinta noilor schimbări pozitive pe care vrei să le faci? Ce anume te poate împiedica să-ti reiei obiceiurile proaste, lipsite de noimă? Ce va fi diferit de data asta fată de altădată, când ai încercat şi ai dat gres? De îndată ce te vei simti un pic stânjenit, vei fi tentat să te întorci din nou la vechea şi confortabila ta rutină.

Ai încercat să dai dovadă de vointă şi în trecut, dar ai eşuat. Ti-ai luat unele angajamente, apoi le-ai abandonat. Ai crezut şi ultima oară că vei scăpa de kilogramele în plus. Ai crezut şi anul trecut că toate apelurile tale de vânzări vor avea succes. Hai să „terminăm cu prostiile" şi să facem ceva diferit, astfel încât să obtii alte rezultate, *mai bune.*

Uită de puterea vointei. Este timpul pentru vointa de a te întreba *de ce.* Alegerile tale sunt relevante doar atunci când le conectezi cu dorintele şi visele tale. Cele mai înte- lepte şi motivante

alegeri sunt cele care se potrivesc cu telul tău, cu sinele tău profund, cu valorile tale cele mai înalte. Trebuie să-ti doresti un lucru şi să stii *de ce* ti-l doresti, altfel vei renunta foarte usor.

Asadar, care este *de ce*-ul tău? Trebuie să ai un motiv dacă vrei să faci schimbări importante în viată. Şi pentru a reusi să *vrei* să faci schimbările necesare, *de ce*-ul tău trebuie să fie fantastic de motivant pentru *tine.* Trebuie să-ti doresti să te ridici din pat şi să îţi continui drumul mereu, şi mereu, şi mereu, *ani* la rând! Asadar, ce anume te motivează cel mai tare? Este esential să afli *de ce. Motivaţia* este scânteia pasiunii tale, sursa ta de entuziasm şi combustibilul necesar perseverentei. Acest lucru este atât de important încât am scris o carte întreagă despre el: *Living Your Best Year Ever: A Proven System for Achieving BIG GOALS (Cum să ai parte de cel mai bun an din viaţa ta: Un sistem dovedit pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE).* Trebuie să îţi cunosti bine *motivaţia*.

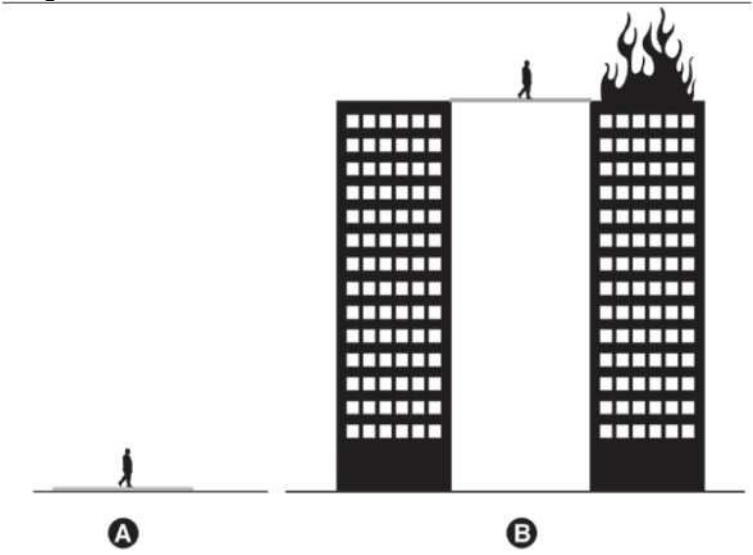
De ce este totul posibil

Puterea *motivaţiei* este cea care te va face să depăşeşti momentele istovitoare, banale şi de mare efort. Nu contează *cum,* atâta vreme cât răspunsul la întrebarea *de ce* este suficient de puternic. Atâta timp cât dorinta şi motivatia ta nu vor fi bătute în cuie, vei abandona toate solutiile pentru o viată mai bună pe care le cauti. Dacă puterea lui *de ce* – dorinta ta – nu este suficient de mare, dacă forta angajamentului nu este îndeajuns de solidă, vei sfârsi ca toţi cei care fac promisiuni de Revelion şi

renuntă la ele, revenind la somnambulismul alegerilor lor nefericite. Permite-mi să fac o analogie pentru a-mi sustine punctul de vedere:

Dacă ar fi să pun pe pământ o scândură de 25 de cm lătime şi 10 metri lungime şi ti-as spune: „Dacă mergi de la un capăt la altul al scândurii, îţi dau 20 de dolari”, ai face-o? Bineînteles, sunt 20 de dolari pe care-i poti câsti- ga usor. Dar dacă as lua aceeasi scândură şi as folosi-o ca „pod” între două clădiri de 100 de etaje? Cei 20 de dolari pentru mersul pe o scândură lungă de 10 metri nu mai par tentanti şi nici măcar posibil de obtinut, nu-i asa? Cred că ai face ochii mari şi mi-ai spune: „Nici mort!”. Vezi figura 7.

Fig. 7



Motivaţia ta este suficient de puternică?

însă, dacă pe clădirea opusă s-ar afla copilul tău şi clădirea ar fi în flăcări, ai merge pe scândură ca să-l salvezi? Fără discuţie şi indiscutabil că da, ai face-o, fără să se mai pună problema celor 20 de dolari.

Cum se face că, prima dată când ţi-am cerut să mergi pe scândura dintre cei doi zgârie-nori, ai răspuns că n-ai face-o nici mort, iar a doua oară n-ai ezitat nicio clipă? Riscul şi pericolul sunt aceleasi. Ce s-a schimbat? S-a schimbat *motivaţia:* motivul pentru care îţi doresti să faci acest lucru. Vezi tu, atunci când motivul este suficient de important, eşti dispus să faci aproape orice, *oricum.*

Pentru a-ti manifesta potenţialul creativ şi impulsul interior, trebuie să treci dincolo de motivatia financiară şi scopurile tale materiale. Nu că aceste motivatii ar fi ceva negativ în sine; de fapt, sunt minunate. Şi eu apreciez lucrurile de calitate. Insă chestiunile materiale nu motivează mintea, sufletul şi curajul să iasă la luptă. Această pasiune trebuie să vină din ceva mai profund. Şi chiar dacă îţi vei cumpăra obiecte de lux, nu vei obtine adevăratul premiu: fericirea şi împlinirea. Iată ce mi-a spus Anthony Robbins, expert în domeniul succesului, într-un interviu *(SUCCESS,* ianuarie 2009): „Am cunoscut moguli care şi-au atins toate scopurile, dar care trăiau în continuare nemultumiti, îngrijorati şi temători. Ce anume îi împiedica pe acesti oameni de succes să fie fericiti? Răspunsul este că s-au concentrat exclusiv pe realizare, şi nu pe împlinire. Realizările extraordinare nu-ti garantează bucuria, fericirea, iubirea şi obtinerea unui sens al existentei. Aceste două seturi de aptitudini se alimentează reciproc şi mă fac să cred că succesul fără împlinire este un esec".

Bine spus. Acesta este motivul pentru care nu este suficient să alegi să ai succes. Trebuie să sondezi mai adânc pentru a-ti descoperi motivatia fundamentală, pentru a-ti activa superputerea. Puterea de a te întreba de ce.

Motivaţia fundamentală

Calea de acces către puterea ta de motivatie se face prin intermediul *valorilor tale fundamentale,*

care definesc, deopotrivă, cine eşti şi în ce crezi. Valorile fundamentale sunt busola ta internă, farul tău călăuzitor, GPŞ-ul tău personal. Ele actionează ca un filtru prin care trec toate cerintele,

solicitările şi tentaţiile vieţii, asigurându-se că te îndrumă în directia dorită. Definirea valorilor fundamentale şi cali- brarea lor corespunzătoare reprezintă una dintre cele mai importante etape în redirectionarea vietii către viziunea ta cea mai măreată.

Dacă nu ti-ai definit clar valorile, s-ar putea să constati că iei decizii care intră în conflict cu ceea ce îţi doresti. De exemplu, dacă sinceritatea este foarte importantă pentru tine, dar îţi petreci timpul alături de oameni mincinosi, avem de-a face cu un conflict. Atunci când actiunile tale intră în contradictie cu valorile tale, devii nefericit, nemul- tumit şi deznădăjduit. De fapt, psihologii ne învată că nimic nu provoacă mai mult stres decât actiunile şi comportamentele care nu sunt în concordantă cu valorile noastre.

Totodată, definirea valorilor fundamentale ne ajută să avem o viată mai simplă şi mai eficientă. Luarea deciziilor este mai usoară atunci când suntem siguri de valorile noastre fundamentale. Când te confrunti cu o alegere, întreabă-te: „Este în concordantă cu valorile mele de suflet?" Dacă răspunsul este da, actionează. Dacă nu, renun- tă şi nu mai privi în urmă. Elimină astfel discordantele şi indecizia.

Pentru a-ţi identifica valorile fundamentale, foloseşte formularul de Evaluare a valorilor fundamentale de la pagina 167 sau descarcă-l de la

www.TheComp poundEffect.com/free.

Alege-ţi lupta

Oamenii sunt motivaţi fie de un lucru pe care şi-l doresc, fie de unul pe care nu şi-l doresc. Dragostea este o puternică forţă motivatoare. La fel şi ura. Contrar corectitudinii sociale, poate fi un lucru bun să urăsti. Să urăsti boala, să urăsti nedreptatea, să urăsti ignoranta, să urăsti lâncezeala şi asa mai departe. Câteodată, identificarea dusmanului te motivează. De foarte multe ori, m-am simtit motivat, hotărât şi al naibii de perseverent atunci când a trebuit să mă lupt cu un dusman. David îl avea pe Goliat. Americanii, pe britanici. Luke, pe Darth Vader. Rocky, pe Apollo Creed. Tinerii de douăzeci şi ceva de ani pe „ăl bătrân". Rush Limbaugh pe liberali. Lance Armstrong s-a luptat cu cancerul. Apple cu Microsoft. Şi lista continuă, dar sunt sigur că ai prins ideea.

Dusmanii ne oferă un motiv să stăm drepti şi să fim cu- rajosi. Nevoia de a lupta îţi pune la încercare aptitudinile, caracterul şi determinarea. Te obligă să-ti evaluezi şi să-ti pui în practică talentele şi abilitătile. în lipsa unui conflict mobilizator, ne îngrăsăm şi devenim lenesi; ne pierdem forta şi telul.

Câtiva dintre clientii pe care îi consiliez îşi fac griji că puterea lor de motivatie derivă din scopuri mai putin nobile. Se simt vinovati că-şi doresc să le dea peste nas cârcota- silor. Sau că vor să le-o plătească celor care le-au spus că nu vor fi

niciodată buni de nimic, ori că îşi doresc să-şi distrugă concurenta sau să se răzbune pe fratele care i-a dominat întotdeauna. însă, pe bune, nu contează care este motivatia (atâta timp cât este una legală şi morală); nu trebuie să fii motivat doar de scopuri umanitare mărete. Nu contează decât să te simti pe deplin motivat. Uneori, această motivaţie te poate ajuta să te foloseşti de o emoţie sau o experientă puternic negativă pentru a crea un deznodământ de mai mare impact şi succes.

Acest lucru este, cu sigurantă, valabil pentru unul dintre cei mai apreciati antrenori de fotbal american din istorie, Pete Carroll. Când am discutat cu Pete Carroll pentru numărul din septembrie 2008 al revistei *SUCCESS,* mi-a explicat motivatia lui de început în felul următor: „Când eram mic, eram cam plăpând. Nu puteam face mare lucru, pentru că eram pur şi simplu prea mic. A durat câtiva ani până am ajuns într-un loc unde să pot deveni competitiv. în tot acest timp, am trăit convins că sunt mult mai bun şi că trebuie să lupt pentru a dovedi asta. Eram nemultumit pentru că stiam că pot fi special".

Nevoia lui Carrol de a lupta i-a adus, în cele din urmă, măretia.

Numărul din martie 2010 al revistei noastre *SUCCESS* a inclus un interviu cu apreciatul actor Anthony Hopkins. Am fost surprins să aflu că talentul şi determinarea lui extraordinară au înflorit datorită furiei. Hopkins a mărturisit că a fost un elev îngrozitor, cu dislexie şi suferind de hiper- activitate şi deficit de atentie, tulburări care

nu fuseseră încă descoperite şi diagnosticate la vremea respectivă. î s-a pus eticheta de „elev problemă”.

„Eram un mare motiv de îngrijorare pentru părintii mei”, a dezvăluit Hopkins. „Se părea că nu am niciun viitor, fiindcă scoala şi educatia erau importante, dar eu nu manifestam capacitatea de a întelege ce se preda. Verii mei erau străluciţi; eu eram frustrat şi mă simţeam deprimat şi respins de întreaga societate.”

Hopkins a reusit să-şi exploateze furia. Mai întâi, aceasta l-a împins să lupte pentru atingerea succesului la alte discipline în afara celor scolare sau sportive. A descoperit că avea o scânteie de talent la actorie. Asa că, şi-a îndreptat mânia stârnită de comentariile batjocoritoare ce se făceau pe seama lui către arta actoriei. În prezent, Hopkins este considerat unul dintre cei mai mari actori în viată. Ca urmare a celebrităii şi averii dobândite, Hopkins a reusit să ajute nenumărate persoane în lupta împotriva dependentei de substante şi a sprijinit activităti importante de protectie a mediului. Desi, initial, lupta lui nu a fost întemeiată pe o cauză „nobilă”, până la urmă, e evident că ea s-a dovedit meritorie.

Este la îndemâna noastră, a tuturor, să facem alegeri potrivite. Putem recăpăta cu totii controlul dacă încercăm să nu mai dăm vina pe întâmplare, pe soartă sau pe altcineva pentru rezultatele noastre. Stă în puterea noastră să facem orice fel de schimbare. în loc să lăsăm experientele anterioare dureroase să ne răpească energia şi să ne

saboteze succesul, le putem folosi pentru a ne hrăni schimbările pozitive, constructive.

Ţeluri

După cum am mentionat anterior, Efectul compus actio- nează în permanentă şi te va duce mereu undeva. întrebarea este unde? Poti exploata această fortă nebănuită şi o poti face să te poarte pe noi culmi. Dar trebuie să ştii

unde vrei să ajungi. Care sunt telurile, visele şi destinaţiile dorite?

Când am participat la înmormântarea lui Paul J. Meyer, un alt mentor de-al meu, mi-am dat seama de complexitatea şi diversitatea vietii lui. A avut succes, a trăit şi şi-a adus contributia în societate mai mult decât alte câteva zeci de persoane la un loc. Necrologul său m-a făcut să-mi reevaluez numărul şi dimensiunea obiectivelor stabilite. Dacă Paul ar mai fi astăzi printre noi, ne-ar spune: „Dacă nu progresezi asa cum îţi doresti şi cum eşti în stare să o faci, asta se întâmplă, pur şi simplu, pentru că obiectivele tale nu sunt clar definite". Unul dintre cele mai memorabile citate ale lui Paul ne reaminteste importanta telurilor: „Tot ce îţi imaginezi cu însufletire, îţi doresti cu ardoare, crezi cu tărie şi actionezi cu entuziasm... se va împlini cu sigurantă!"

Abilitatea responsabilă în cea mai mare măsură pentru împlinirea vietii mele este întelegerea procesului de stabilire eficientă a scopurilor şi de atingere a lor. Se întâmplă ceva aproape magic atunci când îţi organizezi şi îţi concentrezi puterea creativă asupra unui tel bine definit. Am văzut asta în mod repetat: cei mai de succes oameni din lume au reusit pentru că şi-au cartografiat viziunea. Persoana care are o motivatie clară, convingătoare şi adânc înrădăcinată în minte îi va învinge întotdeauna pe cei care excelează la capitolul *cum* se face.

Pentru a înţelege cum să-ţi completezi

sau să-ţi ajustezi obiectivele, completează formularul de Evaluare a vieţii de la pagina 168 sau descarcă-l de la www.TheCompoundEffect.com/free.

Cum funcţionează *efectiv* stabilirea obiectivelor: dezvăluirea „secretului”

Nu vezi, nu experimentezi şi nu obţii decât ceea ce cauţi. Dacă nu stii ce să cauţi, cu siguranţă nu vei obţine. Prin însăsi natura noastră, suntem fiinţe în căutare de scopuri. Creierul nostru încearcă în permanenţă să armonizeze lumea exterioară cu observatiile şi asteptările noastre interioare. Asadar, instruindu-ţi creierul să caute lucrurile pe care ţi le doresti, vei începe să le vezi. De fapt, obiectul dorinţei tale ţi-a fost mereu la îndemână, dar ochii şi mintea ta nu erau deschise să îl „vadă”.

în realitate, asa funcţionează *Legea atracţiei.* Nu este o vrajă misterioasă, ezoterică, asa cum pare uneori. Este ceva mult mai simplu şi mai practic.

Zi de zi, suntem bombardaţi senzorial (vizual, auditiv, psihic) cu miliarde de frânturi de informaţie. Ca să n-o luăm razna, ignorăm 99,9% din ele, observând, auzind şi experi- mentându-le doar pe cele asupra cărora ne concentrăm atentia. Acesta este motivul pentru care, atunci când te „gândesti” la un lucru, ti se pare că-l atragi în mod misterios în viaţa ta. De fapt, nu faci decât să vezi ceea ce se afla deja acolo. Nu faci decât să-l „atragi” în viata ta. Acesta nu era înainte acolo sau nu a devenit accesibil decât după ce gândurile tale ti-au concentrat şi directionat mintea să-l poată

vedea.

Are sens ce spun? Nu este nimic misterios; este, de fapt, destul de logic. Acum, cu ajutorul acestei perceptii noi, mintea ta va reusi să interiorizeze toate lucrurile asupra cărora se va concentra şi va „vedea" brusc, umplând acest spatiu gol în proportie de 99,9%.

Iată un exemplu extrem de des folosit (pentru că este adevărat!): Atunci când vrei să-ti cumperi o masină nouă, dintr-odată începi să vezi marca şi modelul căutate peste tot, nu-i asa? Ţi se pare că au apărut cu sutele pe stradă din senin, desi ieri nu erau nicăieri. Este o perceptie realistă? Bineînteles că nu. Masinile au fost acolo dintotdeauna, doar că nu erai atent la ele. Prin urmare, ele nu „există" cu adevărat pentru tine decât din momentul în care le acorzi atentie.

Când îţi definesti obiectivele, îţi determini creierul să caute şi să se concentreze asupra unui lucru nou. Este ca şi cum i-ai dărui mintii o nouă pereche de ochi prin care să vadă oamenii, împrejurările, conversatiile, resursele, ideile şi creativitatea din jur. Datorită acestei perspective noi (itinerarului interior), mintea începe să constientizeze do- rintele interioare: telul tău. Atât este de simplu. Diferenta felului în care vezi lumea şi atragi idei, oameni şi oportuni- tăti în viată, după ce ti-ai definit clar obiectivele, este una profundă.

într-unul dintre interviurile mele cu Brian Ţracy, acesta formulează problema astfel: „Oamenii de succes au obiective foarte clare. Ei stiu cine sunt şi ce vor. îşi notează aceste lucruri şi îşi fac

planuri pentru realizarea lor. Oamenii care nu au succes îşi poartă obiectivele în cap ca pe niste mărgele zornăitoare într-o cană de tablă. Noi sustinem că un obiectiv care nu este asternut pe hârtie nu este decât o fantezie. Ţoată lumea are fantezii, dar aceste fantezii sunt ca niste gloante fără praf de puscă. Dacă nu-şi notează obiectivele, oamenii trec prin viată trăgând cu gloante oarbe – şi acesta este doar începutul”.

Sugestia mea este să îţi aloci *astăzi* timp pentru a-ti face o listă cu obiectivele cele mai importante. îţi recomand să iei în calcul obiective din toate aspectele vietii tale, nu doar cele legate de afaceri şi bani. Fii atent la riscul de a te concentra prea mult pe un singur aspect al vietii, în detrimentul celorlalte. Ţinteste succesul deplin – găseste echilibrul în toate aspectele vietii care contează pentru tine: afaceri, bani, sănătate, bunăstare, spiritualitate, familie, relatii şi stil de viată.

Procedeul folosit de mine este disponibil acum pentru public, prin programul *Living Your Best Year Ever – A Proven System for Achieving BIG Goals (Cum să al parte de cel mai bun an din viaţă: un sistem dovedit eficient pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE),* pe care îl găseşti pe www.SUCCESS.com/BestYearEver.

Cine trebuie să devii

Atunci când oamenii îşi propun să realizeze noi obiective, cei mai multi se întreabă: „OK, mi-am stabilit obiectivul; acum, ce trebuie să *fac* ca să-l ating?”. Nu este o întrebare gresită, dar nu ar trebui să fie prima pe listă. în schimb, ar trebui să te întrebi: „Cine trebuie să devin?” Probabil că ai întâlnit oameni care par să facă toate lucrurile ca la carte, dar tot nu reusesc să obtină rezultatele dorite, nu-i asa? De ce nu? Unul din lucrurile învătate de mine de la Jim Rohn este următorul:

„Dacă vrei să ai mai mult, trebuie să *devii* mai mult. Succesul nu este un lucru după care să alergi. Lucrurile după care alergi îţi scapă; e ca o goană după fluturi. Succesul este un lucru pe care îl atragi prin persoana care devii”.

Momentul în care am priceput această filosofie a fost un fel de Evrika! Mi-a revolutionat viata şi procesul de dezvoltare personală. Când eram burlac şi mă simteam pregătit să cunosc pe cineva şi să mă căsătoresc, am alcătuit o listă de trăsături pe care trebuia să le aibă femeia perfectă (pentru mine). Am umplut peste 40 de pagini de jurnal, pe fată şi pe dos, descriind-o până în cel mai mic amănunt: personalitate, caracter, calităti-cheie, atitudine şi filosofie de viată, ba chiar şi genul de familie din care trebuia să provină, pregătire culturală şi aspect fizic, până la ultimul fir de păr. Am notat în amănunt cum va arăta viata noastră şi ce vom face împreună. Dacă m-as fi întrebat apoi: „Ce trebuie să fac pentru a găsi şi cuceri o astfel de fată?”, as fi continuat goana după fluturi. În schimb, m-am uitat pe listă şi m-am întrebat dacă întrunesc eu însumi aceste cali- tăti. Aveam oare calitătile pe care le pretindeam de la ea? M-am întrebat: „Ce fel de bărbat caută o femeie cu asemenea calităţi? Cine trebuie să devin pentru a fi atrăgător pentru o femeie atât de reusită?”

Am umplut încă 40 de pagini descriind toate atributele, calitătile, comportamentele, atitudinile şi caracteristicile pe care trebuia să mi le însusesc. Apoi, m-am pus pe treabă pentru a le dobândi. Şi ghici ce? A functionat! De parcă ar fi coborât direct

din paginile jurnalului şi s-ar fi înfătisat înaintea mea, sotia mea, Georgia, este exact asa cum am descris-o şi cum mi-am dorit, până în cel mai mic amănunt. Secretul a fost să mă lămuresc cine trebuia să fiu eu pentru a atrage şi a cuceri o femeie cu asemenea calităti, iar apoi să muncesc pentru a realiza asta.

Pentru a identifica năravurile proaste, obiceiurile noi esenţiale pentru tine şi pentru a realiza ce îţi doreşti, completează formularul de Evaluare a obiceiurilor, disponibil la pagina169 sau pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Comportă-te cum trebuie

În regulă, hai să descriem procesul pe care trebuie să-l urmezi pentru atingerea obiectivelor propuse. Este vorba de procesul prin care *faci* ceva sau, în unele cazuri, procesul prin care *ÎNCETEZI să faci* ceva.

Obstacolul dintre tine şi obiectivul tău este *comportamentul* tău. Trebuie cumva să pui capăt unui obicei pentru ca Efectul compus să nu te atragă într-o spirală descendentă? De asemenea, întreabă-te ce trebuie să faci pentru a-ti schimba traiectoria, astfel încât să te îndrepti în directia cea mai bună. Cu alte cuvinte, care sunt obiceiurile şi comportamentele pe care trebuie să le dobândesti sau de care trebuie să te descotorosesti?

Viata ta poate fi rezumată după formula următoare:

TU ALEGERE COMPORTAMENT OBICEI CUMULARE= OBIECTIVE
(decizie) (acţiune) (acţiune repetată) (timp)

Din acest motiv este imperios necesar să-ti dai seama care comportamente îţi blochează calea ce

conduce spre telul tău şi care sunt acelea care te pot ajuta să-l atingi.

Poate crezi că reuşeşti să-ti ţii sub control obiceiurile proaste, dar eu sunt gata să pariez pe bani grei că nu este aşa. Repet, acesta este motivul pentru care monitorizarea este atât de eficientă. Acum, sincer, stii câte ore pierzi efectiv în fata televizorului? Câte ore petreci urmărind canalele de stiri sau tinând pasul cu obiectivele şi realizările altor oameni pe canalele de sport sau de modă? Ştii câte pahare de suc bei? Sau câte ore stai în fata calculatorului ocupân- du-te de „sarcini" neesentiale (Facebook, citind bârfele de pe internet etc.)? După cum am subliniat în capitolul precedent, prima ta obligatie este să constientizezi cum te comporti. în ce punct te-ai lăsat pe tânjeală şi ti-ai creat, inconstient, un obicei prost care îţi zădărniceste planul?

Nu cu mult timp în urmă, un director de succes care făcea parte alături de mine din comitetul de conducere al unei organizatii non-profit m-a angajat să-l consiliez pentru îmbunătătirea productivităţi. Se descurca bine, dar stia că-şi poate optimiza şi mai mult timpul şi rezultatele, cu putină îndrumare. L-am pus să-şi monitorizeze activită- tile timp de o săptămână şi am observat un lucru pe care îl văd foarte des: petrecea incredibil de mult timp urmărind stirile – patruzeci şi cinci de minute dimineata, citind ziarul, alte treizeci de minute asculta stirile în masină, în drum spre serviciu şi când se întorcea acasă. Pe parcursul

zilei de muncă, verifica de mai multe ori Yahoo! News, adică cel putin douăzeci de minute în total. Când ajungea acasă, prindea ultimele cincisprezece minute din stirile locale în timp ce îşi saluta familia. Apoi, se punea la punct vreme de treizeci de minute cu stirile din sport şi petrecea încă o jumătate de oră înainte de culcare uitându-se la stirile de la ora 22.00. în total, dedica stirilor 3,5 ore în fiecare zi! Şi nu era nici economist, nici agent bursier, nici nu lucra în vreun domeniu pentru care ultimele stiri sunt o chestiune de viată şi de moarte. Timpul petrecut cu ziarul în mână sau în fata radioului şi televizorului îl depăsea cu mult pe cel de care are nevoie un alegător informat şi un membru responsabil al societătii, ba chiar actiona împotriva interesului său personal. De fapt, beneficia de foarte putine informatii pretioase prin programele pe care le alegea sau, mai bine spus, prin *lipsa* de alegere. Şi atunci, de ce petrecea aproape patru ore pe zi făcând asta? Era un năravv.

Sugestia mea a fost să tină radioul şi televizorul închise, să-şi anuleze abonamentul la ziar şi să-şi creeze un flux RŞŞ, astfel încât să poată selecta şi primi doar stirile importante pe plan profesional şi personal. Făcând asta, a re- usit să scape de 95% din multitudinea informatiilor care îi încărcau mintea şi îi consumau timpul. Din acel moment, a reusit să afle toate lucrurile care îl interesau în mai putin de 20 de minute pe zi. Asta a făcut ca cele 45 de minute de dimineată (timpul său de navetă) şi ora de seară să le investească în activităti productive: să facă miscare, să asculte materiale

informative şi motivationale, să citească, să-şi facă planuri, să se pregătească şi să petreacă timp de calitate cu familia. Mi-a spus că nu s-a mai simtit niciodată mai putin stresat (fluxul constant de stiri negative are tendinta de a crea anxietate), mai inspirat şi mai concentrat ca acum. Mărunta, simpla schimbare a unui obicei a însemnat un salt urias înainte la capitolul echilibru şi productivitate!

OK, acum este rândul tău. Şcoate-ti carnetelul şi notea- ză-ti principalele trei obiective. Apoi, fă o listă cu obiceiurile proaste care s-ar putea să-ţi saboteze progresul în fiecare domeniu. *Notează-Ie pe toate, unul câte unul.*

Obiceiurile şi comportamentele nu mint niciodată. Dacă există o discrepantă între ceea ce spui şi ceea ce faci, atunci, cu fiecare prilej, am să iau de bun ceea ce *faci.* Dacă sustii că dezvoltarea personală este o prioritate pentru tine, dar petreci mai mult timp pe Xbox decât la bibliotecă, atunci am să dau crezare Xbox-ului. Dacă afirmi că eşti un profesionist dedicat, dar întârzii şi vii nepregătit, comportamentul tău te va da de gol de fiecare dată. Când spui că familia este o prioritate, dar ea nu figurează în agenda ta aglomerată, de fapt, sustii o minciună. Uită-te la lista cu obiceiurile proaste pe care tocmai ai completat-o. Acesta eşti cu adevărat. Acum, trebuie să decizi dacă acest lucru nu te deranjează deloc sau dacă vrei să te schimbi.

în continuare, adaugă pe listă obiceiurile pe care trebuie să le adopti, să le practici şi să le acumulezi cu timpul, pentru a ajunge să-ti realizezi obiectivele.

Alcătuirea acestei liste nu-şi propune să-ti irosească energia umplându-te de regrete şi critici. Ci să te facă să vezi limpede aspectele pe care vrei să le îmbunătătesti. N-am de gând să te abandonez aici. Hai să dezrădăcinăm aceste obiceiuri proaste şi să plantăm în locul lor altele noi, pozitive şi sănătoase.

Stop joc: Cinci strategii pentru eliminarea obiceiurilor proaste

Obiceiurile tale sunt învăţate; prin urmare, te poţi dez- văţa de ele. Dacă vrei să-ti orientezi viata într-o directie nouă, trebuie să ridici mai întâi ancora obiceiurilor proaste care te tine în loc. Secretul este să-ti sporesti atât de mult puterea motivatiei încât să depăsească cu mult satis- factiile imediate. Iar pentru asta, ai nevoie de un nou plan de joc. Următoarele schimbări sunt preferatele mele dintotdeauna:

1. Identifică mecanismele declanşatoare

Uită-te la lista ta de obiceiuri proaste. Pentru fiecare obicei notat, identifică mecanismul declansator. Descoperă răspunsul la „Cele 4 mari întrebări”, după cum le numesc eu, care stau la baza oricărui năravprost: „cine”, „ce”, „unde” şi „când”. De exemplu:

- Ai tendinta să bei mai mult atunci când eşti în compania anumitor persoane?
- Există un moment special al zilei în care simti *nevoia* să mănânci ceva dulce?

- Care sunt emotiile care îţi declansează obiceiurile cele mai proaste: stresul, oboseala, furia, anxietatea, plictiseala?
- Când simti aceste emotii? Cu cine eşti, unde te afli şi ce faci?
- Care situatii îţi scot la iveală obiceiurile proaste: când te urci în masină, când urmează sedinta de evaluare cu şeful, când îţi vizitezi socrii? La conferinţe? Când trebuie să socializezi? Când nu te simţi în siguranţă ? Când se apropie un termen limită?
- Analizează-ti mai atent rutina. Ce anume faci mai exact atunci când te trezesti? Ce faci când eşti în pauza de masă sau de cafea? Sau când ajungi acasă după o zi lungă?

Din nou, scoate-ti carnetelul şi foloseste Formularul de renuntare la năravurile proaste (care poate fi descărcat şi gratuit de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free) şi notează-ti mecanismele declansatoare. Chiar şi această simplă actiune îţi poate mări exponential gradul de consti- entizare. însă, bineînteles, asta nu e toată tărăsenia, pentru că, după cum am discutat, nu este suficient să fii constient de un năravprost ca să scapi de el.

2. Fă curat în casă

Pune mâna pe mătură. Şi spun asta la propriu, nu la figurat. Dacă vrei să nu mai bei alcool, aruncă toată băutura din casă (şi din casa de vacantă, dacă

ai una). Aruncă toate paharele, toate ustensilele smechere şi dispozitivele pe care le folosesti ca să-ti prepari de băut şi scapă şi de măslinele cu care îţi decorezi paharul. Dacă încerci să faci economii, alocă-ti o seară şi anulează toate abonamentele la ofertele de cumpărare şi pliantele care-ti sosesc prin poştă sau mail, ca să nu fii nici măcar nevoit să faci drumul de la usa de la intrare la cosul de gunoi. Dacă vrei să mănânci mai sănătos, aruncă din dulap toate prostiile şi încetează să mai cumperi mâncare de la fast-food – termină totodată cu pretextul că „nu e drept" fată de ceilalţi membri ai familiei care îşi doresc să mănânce aşa ceva, pentru că, efectiv, nu are ce căuta în viata ta. Crede-mă: tuturor din familie le va fi mai bine fără ea. Nu mai aduce aşa ceva acasă, punct! Descotoroseşte-te de toate lucrurile care îţi încurajează obiceiurile proaste.

3. Fă schimb

Uită-te din nou la lista ta de obiceiuri proaste. Ce poti modifica astfel încât să nu mai fie la fel de nocive? Le poti înlocui cu obiceiuri mai sănătoase sau poti renunta complet la ele? Adică definitiv?

Cine mă cunoaste stie că ador să mănânc ceva dulce după masă. Dacă există înghetată în casă, *ceva dulce* se transformă într-o banana split cu trei linguri de înghetată şi tot felul de glazuri (1.225 de calorii). Asa că înlocuiesc obiceiul prost cu două ciocolătele Hershey's Kisses (50 de calorii). Reusesc astfel să-mi satisfac pofta de dulciuri, fără să petrec o oră în plus pe banda de alergare doar

ca să elimin excesul.

Cumnata mea obisnuia să mănânce alimente grase, crocante şi sărate atunci când se uita la televizor. Topea o pungă întreagă de chipsuri aproape fără să bage de seamă. Apoi, şi-a dat seama că, de fapt, ceea ce îi plăcea era senza- tia de a mesteca ceva crocant. A hotărât să-şi schimbe prostul obicei rontăind un morcov, niste frunze de telină sau bucăti de broccoli. A obtinut senzatia care îi plăcea şi, totodată, a ajuns să respecte RECOMANDARILE Agen- tiei de Medicamente şi Alimentatie pentru consumul de legume.

Un tip care lucra pentru mine obişnuia să bea zece Cola zero pe zi (ăsta obicei PROST!). I-am sugerat să bea în schimb apă minerală carbogazoasă cu continut scăzut de sodiu şi să adauge lămâie, limetă sau portocală proaspătă. A făcut asta timp de o lună şi şi-a dat seama că nu avea nevoie nici măcar de apă carbogazoasă, asa că a înlocuit-o cu apă plată.

Joacă-te cu ideea asta şi vezi ce comportamente poti înlocui, schimba sau anula cu totul.

4. Ia-o încet

Locuiesc în apropierea Oceanului Pacific. Ori de câte ori mă bag în apă, intru mai întâi până la glezne, apoi până la genunchi, după care până la brâu, până la piept şi abia apoi mă arunc în valuri. Alti oameni se aruncă dintr-odată şi scapă mai repede: bravo lor! Eu nu pot. Mie îmi place să o iau usor (probabil că tine de o traumă rămasă din copilărie, după cum vei vedea în strategia

următoare). S-ar putea să fie mai eficient să scapi de o parte din obiceiurile tale de o viată, adânc înrădăcinate, făcând pasi mici. S-ar putea să-ti fi luat câteva decenii ca să le repeti şi să le cimentezi, asa că probabil ar fi întelept să-ti acorzi un timp până reusesti să scapi de ele, unul câte unul.

Acum câtiva ani medicul sotiei mele i-a recomandat să reducă consumul de cofeină timp de câteva luni. Suntem *înnebuniţi* amândoi după cafea, prin urmare am decis că, dacă ea avea de suferit, trebuia să o ajut cumva. În prima săptămână, am băut cafea decofeinizată jumătate din timp, iar în rest am băut cafea normală. Apoi, în săptămâna următoare, am băut doar cafea decofeinizată. După care, timp de o altă săptămână, am băut ceai decofeinizat Earl Grey şi, în săptămâna următoare, ceai verde decofeinizat. Ne-a luat o lună să reusim, însă nu am suferit nicio clipă după cafeină: nu am avut dureri de cap, nu ni s-a încetosat mintea, nu am avut nicio problemă. în schimb, dacă ar fi trebuit să mă arunc dintr-odată în valuri... Ei bine, mă apucă tremuratul numai la gândul acesta.

5. Sau aruncă-te cu capul înainte

Nu toată lumea este făcută din acelasi aluat. Unii cercetători au descoperit că, paradoxal, pentru o parte din oameni este mai usor să-şi schimbe mai multe comportamente proaste odată. De exemplu cardiologul dr. Dean Ornish, un adevărat deschizător de drumuri, a descoperit că poate inversa cursul bolilor cardiologice avansate – fără medicamente sau interventii chirurgicale – cu o

schimbare spectaculoasă a stilului de viată. El a descoperit că oamenilor le vine de multe ori mai usor să renunte la toate năravurile lor proaste dintr-odată. î-a supus unei sesiuni de antrenament în care le-a înlocuit alimentatia grasă, bogată în colesterol, cu o dietă cu un continut scăzut de grăsimi. Programul includea exercitii fizice – trebuiau să se dea jos de pe canapea şi să se plimbe sau să alerge, tehnici de reducere a stresului şi alte obiceiuri sănătoase pentru inimă. Surprinzător, după mai putin de o lună, pacientii au învătat să renunte la obiceiurile proaste practicate o viată întreagă şi şi-au însusit altele noi, continuând să se bucure de beneficiile unei sănătăti uimitoare şi după un an. Din punctul meu de vedere, aceasta este o exceptie, nu o regulă, dar ar trebui să descoperi singur care este cea mai bună strategie pentru tine.

Când eram mic, familia mea mergea cu cortul într-un loc drăgut numit Lake Rollins. Situat nu foarte departe de Muntii Sierra, în California de Nord, lacul este alimentat de ghetarii care se topesc în muntii ce se înaltă deasupra lacului Tahoe. Apa este cumplit de rece. în fiecare zi petrecută acolo, tata insista să facem schi nautic pe apa înghetată a lacului. Cât era ziua de lungă, asteptam nelinistit şi tăcut momentul îngrozitor în care mă chema să mă bag în apă. îmi plăcea la nebunie schiul nautic, dar uram literalmente să intru *în* apă. Un mic conflict de interese pentru că, desigur, cele două nu puteau fi separate.

Când venea rândul meu, tata avea grijă să trec

peste acest moment, aruncându-mă chiar el uneori în apă. După vreo zece secunde chinuitoare, în pragul hipotermiei, descopeream de fiecare dată prospetimea şi efectul revigorant al apei. Sentimentul de anticipare trăit pe mal era, de fapt, mai rău decât realitatea saltului în apă. După ce corpul meu se acomoda, schiul nautic era o încântare. Şi, cu toate acestea, treceam de la disconfort la plăcere de fiecare dată.

Această experientă nu diferă de încercarea de a renunta sau schimba brusc un obicei. Pentru o scurtă perioadă de timp, te poti simti îngrozitor sau, cel putin, incomod. Dar, la fel cum trupul se adaptează la un mediu în schimbare printr-un proces numit homeostază, şi noi avem o capacitate homeostatică similară de a ne adapta la schimbările de comportament necunoscute. Şi, de obicei, ne adaptăm destul de repede noilor împrejurări atât din punct de vedere fiziologic cât şi psihologic.

Uneori, amânarea nu rezolvă nimic. Uneori, trebuie să te arunci. Vreau să te întreb acum: „în ce privintă trebuie să faci acest salt important? Când ai evitat durerea sau disconfortul, ştiind, în adâncul sufletului tău, că te vei adapta imediat dacă iei taurul de coarne?”

Unul dintre foştii mei parteneri avea un frate alcoolic, care dădea pe gât bere după bere, se lua la hartă şi îi plăcea să fie mereu în centrul atentiei. Bea la prânz, la cină, după cină şi tot weekendul. într-o zi, a mers la nunta unui fost coleg de cameră din facultate şi l-a cunoscut pe fratele acestuia,

care era cu zece ani mai mare decât amândoi, dar părea cu zece ani mai tânăr! S-a uitat la el cum a dansat, a râs şi a glumit tot timpul, cu o vitalitate pe care el nu o mai avea de multi ani. A luat imediat hotărârea să nu se mai atingă de băutură. Fără ocolisuri, brusc şi definitiv. Şi acum are sase ani de când se tine de promisiune.

Când trebuie să-mi schimb proastele obiceiuri casnice, sunt genul de persoană care o ia cu usurelul. Dar pe plan profesional, consider că luarea taurului de coarne este mult mai eficientă. Fie că te implici într-o afacere nouă sau ai de-a face cu clienti, parteneri sau potential noi investitori, strategia pasilor mărunti nu rezolvă treaba. Eu mă gândesc de fiecare la Lake Rollins şi îmi dau seama că va fi dureros la început, dar îmi amintesc, totodată, că va urma un moment încântător şi că acesta merită tot disconfortul temporar.

Testează-ţi viciile

Nu-ti sugerez acum să elimini fiecare „rău” din viata ta. Aproape toate lucrurile sunt bune cu moderatie. Dar cum îţi poti da seama când un obicei prost pune stăpânire pe tine? Eu cred că testarea viciilor este solutia. Din când în când, intru într-un fel de „post”. îmi aleg un defect şi mă asigur că eu sunt cel care încă detine controlul în relaţia noastră. Viciile mele sunt cafeaua, îngheţata, vinul şi filmele. V-am povestit deja despre obsesia mea pentru înghetată. Când vine vorba de vin, vreau să mă bucur de un pahar, fără să mă cufund înec într-

o dispozitie proastă.

Cam o dată la trei luni, aleg un viciu şi mă abtin de la el timp de 30 de zile (acestea sunt, probabil, efectele educa- tiei catolice din copilărie). îmi place să-mi demonstrez că sunt încă responsabil. încearcă şi tu. Alege un viciu – ceva ce faci cu moderatie, dar stii că nu contribuie cu nimic la binele general – şi renunţă la el timp de o lună. Dacă îţi este greu să te abtii aceste treizeci de zile, atunci s-ar putea ca acest obicei să merite eliminat cu totul din viata ta.

Stop joc: Şase tehnici pentru însuşirea obiceiurilor sănătoase

Acum, că te-am ajutat să elimini obiceiurile proaste care te duc într-o directie gresită, trebuie să faci noi alegeri, să-ti creezi deprinderi şi, în cele din urmă, obiceiuri care te vor conduce spre împlinirea celor mai mari dorinte. A scăpa de un obicei prost presupune eliminarea unei deprinderi din rutina ta. însusirea unui obicei nou, mai productiv, necesită un set de abilităti complet diferit. Vei planta un copac, îl vei uda şi te vei asigura că are rădăcini puternice. Pentru a face asta este nevoie de efort, timp, exercitiu. Iată tehnicile mele preferate pentru asimilarea obiceiurilor sănătoase.

John C. Maxwell, expert în leadership, spunea: „Nu-ti vei schimba niciodată viata până nu schimbi ceva ce faci zilnic. Secretul succesului tău se regăseste în rutina ta zilnică”. Potrivit cercetărilor, este nevoie de trei sute de repetări pentru a

transforma un obicei nou într-o practică pe care o faci mecanic – adică aproape un an de practică zilnică! Din fericire, după cum am discutat mai devreme, stim că avem sanse mult mai mari să cimentăm un obicei nou în viata noastră după trei săptămâni de concentrare sârguincioasă. Asta înseamnă că, dacă acordăm *zilnic* o atentie deosebită noului obicei, timp de trei săptămâni, avem mult mai multe sanse să-l transformăm într-o practică pe viată.

Adevărul este că îţi poti schimba un obicei într-o secundă sau te poti chinui zece ani la rând. Când ai atins aragazul fierbinte pentru prima oară, ai învătat instantaneu să nu transformi asta într-un obicei! Şocul şi durerea au fost atât de puternice încât ti-au modificat definitiv perceptia; ai stiut că trebuie să fii atent pentru tot restul vietii în preajma aragazului fierbinte.

Secretul este să fii mereu constient. Dacă vrei cu adevărat să îţi mentii un comportament, asigură-te că îi acorzi atentie cel putin o dată pe zi şi vei avea mult mai multe sanse de reusită.

1. Pregăteşte-te pentru succes

Orice obicei nou trebuie să actioneze asupra vietii şi stilului tău de viată. Dacă-ti faci abonament la o sală de fortă aflată la 50 de kilometri, sigur nu te vei duce. Dacă eşti o pasăre de noapte, dar sala se închide la ora 18:00, nu vei reusi nimic. Dacă vrei să slăbesti şi să mănânci mai sănătos, asigură-te că în frigider şi în cămară există suficiente optiuni pentru o mâncare sănătoasă. Vrei să fii

sigur că nu vei da atacul asupra automatului cu chipsuri şi biscuiti în mijlocul zilei, când îţi chiorăie maţele? Păstrează nişte alune şi gustări sănătoase în sertarul de la birou. Cel mai la îndemână lucru atunci când ti-e foame sunt carbohidratii fără valoare nutritivă. O bună strategie este să ai în preajmă câteva alimente bogate în proteine. Eu gătesc duminica mai multe portii de pui, le împachetez şi le pun deoparte pentru tot restul săptămânii.

Unul dintre obiceiurile mele cele mai distructive şi perturbatoare este dependenta de e-mail. Serios, nu este amuzant. Dacă nu sunt vigilent în privinta organizării, pot pierde câteva ore de concentrare în fiecare zi parcurgând numărul urias de mesaje care îmi inundă căsuta postală. Pentru a-mi introduce în rutină noul obicei de a-mi verifica e-mailul doar de trei ori pe zi, îmi anulez toate alarmele, toate functiile de receptie automată şi închid programul atunci când nu sunt într-una din cele trei ferestre de timp alocate. Trebuie să înalt ziduri în jurul acestei găuri negre temporale, ca să nu cad în ea mereu.

2. Gândeşte-te cum să aduni, nu să scazi

Când l-am intervievat pe Montel Williams pentru revista *SUCCESS,* mi-a povestit despre dieta strictă pe care o tine din cauza bolii de care suferă: scleroză multiplă. Montel a adoptat o tehnică numită „Principiul adunării" şi cred că este un instrument extrem de eficient pentru oricine are un obiectiv.

„Nu contează atât de mult ce încerci să elimini din ali- mentatie”, mi-a explicat el. „Important este ce adaugi”. Acest lucru a devenit o analogie pentru întreaga lui viată. În loc să se gândească că trebuie să elimine sau să se lipsească de ceva din dietă (de exemplu: „Nu pot mânca hamburger, ciocolată sau smântână”), se gândeşte *în schimb* la lucrurile pe care le poate mânca (de exemplu: „Azi am să mănânc o salată, legume fierte la aburi şi smochine proaspete”). îşi umple atentia şi stomacul cu ceea ce poate mânca, asa că nu mai acordă atentie şi nu mai tânjeste după ceea ce nu poate mânca. în loc să se concentreze pe ceea ce are de sacrificat, Montel se gândeste la ceea ce ajunge să „adauge”. Rezultatul este mult mai semnificativ.

Un prieten a vrut să pună capăt prostului obicei de a pierde prea mult timp uitându-se la televizor. Ca să-l ajut, l-am întrebat ce-ar face dacă ar avea trei ore libere. Mi-a spus că s-ar juca mai mult cu copiii lui. î-am mai cerut să-şi aleagă un hobby pe care voia să-l practice dintotdeauna. A ales fotografia. Fiind un mare împătimit al tehnologiei, s-a dus şi şi-a cumpărat cel mai performant echipament de fotografiere şi editare pe care îl lua cu el la fiecare iesire cu familia, pentru a-şi poza copiii. Apoi, seara, a început să petreacă ore întregi editând fotografiile şi pregătind prezentări şi albume pentru întreaga familie. Au ajuns să petreacă timp împreună, amintindu-şi cât de mult s-au distrat. Pentru că s-a concentrat asupra copiilor şi fotografiei, n-a mai avut timpul şi dispozitia necesare pentru a se uita noaptea la televizor.

înlocuind orele de vizionare cu noul său obicei de a se juca cu copiii şi cu hobbyul său, fotografia, a descoperit că trăieste cu mult mai multă pasiune şi avea beneficii mult mai mari.

Tu ce alegi să „aduni" pentru a-ti îmbogăti experienta de viată?

3. Votează pentru MPR:
Manifestarea Publică a Responsabilităţii

Gândeste-te la un înalt funcţionar public care depune jurământul. „Jur solemn...", după care urmează discursul despre modul cum va transforma promisiunile electorale în realitate. Din momentul în care face o afirmatie publică, stie că va fi tras la răspundere pentru fiecare actiune ce nu corespunde promisiunilor făcute şi că va fi lăudat pentru orice progres în directia obiectivelor sale.

Vrei să-ti însusesti acest nou obicei? Pune-l pe Fratele cel Mare să te urmărească. Nu a fost niciodată mai usor ca acum, când au apărut atâtea retele de socializare. Am auzit povestea unei femei care a decis să-şi tină sub control economiile, publicând zilnic un articol de blog despre fiecare bănut cheltuit. Şi-a pus familia, prietenii şi o parte din colegi să o monitorizeze la capitolul cheltuieli şi, ca rezultat al atâtor ochi atintiti asupra ei, a devenit mult mai responsabilă şi disciplinată cu banii.

Am ajutat-o odată pe o colegă să se lase de fumat spunând tuturor celorlalti angajati: „Ascultati-mă! Zelda s-a hotărât să nu mai fumeze! Nu-i asa că-i grozav? Tocmai a fumat ultima

tigară!” Apoi, am agătat un calendar mare pe peretele exterior al biroului ei. În fiecare zi în care nu fuma, Zelda trebuia să traseze în calendar un X mare şi rosu. Colegii ei au remarcat acest lucru şi au început s-o încurajeze, iar X-urile rosii au umplut calendarul, care a prins astfel viată. Zelda nu s-a dat bătută numai ca să nu renunte la calendar şi să nu-şi dezamăgească colegii şi pe ea însăsi. A renuntat, în schimb, la tigări!

Spune-le celor din familie. Spune-le prietenilor tăi. Spune-o pe Facebook şi Twitter. Răspândeşte vestea că a sosit un şerif nou în oraş şi că tu eşti acela.

4. Găseşte-ţi un camarad de succes

Pe lumea asta, nu există aproape nimic mai puternic decât doi oameni care se îndreaptă spre acelaşi obiectiv, brat la braţ Pentru a-ţ creşte şansele de reuşită, găseşte un camarad de succes, o persoană care să te responsabili- zeze în timp ce-ţ consolidezi noul obicei şi căreia să-i întorci serviciul. Eu, de exemplu, am un aşa-numit „partener de succes”. În fiecare vineri, la ora 11 dimineata, vorbim la telefon 30 de minute, timp în care discutăm pe rând despre câstigurile, pierderile, solutiile şi revelatiile avute, ne acordăm feedback şi ne responsabilizăm reciproc. Ar fi bine să-ti cauti un partener de succes pentru plimbări, alergări sau şedinte la sala de sport sau cu care să te întâlneşti pentru a discuta şi a face schimb de cărti de dezvoltare personală.

5. Concurenţă şi camaraderie

Nimic nu se compară cu o întrecere amicală care să-ti stârnească spiritul competitiv şi să te facă să anunţ cu surle şi trâmbite dobândirea unui nou obicei. Dr. Mehmet Oz mi-a spus odată, într-un interviu: „Dacă oamenii ar face doar 1000 de paşi în plus în fiecare zi, şi-ar schimba viata". VideoPlus, compania-mamă a revistei *SUCCESS,* a organizat un concurs de numărat pasii, folosind pentru asta pedo- metre amplasate pe pantofii concurenţlor. Angajaţi s-au împărtit în echipe şi s-au întrecut să vadă care echipă poate acumula cei mai mulţ paşi. Pentru mine a fost uimitor

să constat că oameni care, anterior, nu făceau niciun efort pentru propria sănătate sau bunăstare au început brusc să meargă pe jos sase, opt sau zece kilometri pe zi! La prânz, se plimbau prin parcare. Dacă stiau că urmează o conferintă telefonică, ieseau brusc din clădire şi vorbeau de pe mobil în timp ce mergeau! Datorită concurentei, au descoperit solutii de intensificare a activitătii. Am monitorizat numărul de pasi ai tuturor angajatilor şi am putut să observ cine trăgea chiulul şi cine punea osul la bătaie. Numărul de pasi a crescut în fiecare zi.

Cu toate acestea, de îndată ce s-a terminat competitia, am remarcat cu uimire că numărul de pasi s-a dus brusc în cap: a scăzut cu peste 60% la doar o lună după concurs. Când am organizat a doua oară concursul, indicatorul numărului de pasi a urcat iarăsi ca din puscă. A fost nevoie doar de

putină concurentă ca oamenii să-şi ambaleze din nou motoarele, să trăiască, totodată, un minunat sentiment de comuniune şi să aibă parte de momente de camaraderie.

Ce fel de competitie amicală poti organiza cu prietenii, colegii sau coechipierii tăi? Cum poti insufla un spirit vesel de rivalitate şi competitivitate noului tău obicei?

6. Sărbătoreşte!

Munca fără distractie e un chin şi o retetă sigură pentru regres. Ar trebui să existe un moment în care să sărbă- toresti, să te bucuri de roadele victoriei pe parcurs. Nu te poti sacrifica dacă nu primesti niciun beneficiu. Trebuie să găsesti mici recompense pe care să ti le oferi singur lună de lună, săptămână de săptămână şi zi de zi: chiar şi cel mai mărunt semn de recunostintă pentru că te-ai tinut de noul comportament dobândit. Poate îţi va prinde bine o plimbare, o baie relaxantă sau o lectură amuzantă. Pentru reuşite mai importante, fă-ti rezervare la un salon de masaj sau la restaurantul preferat. Şi promite-ti că îţi vei oferi o recompensă serioasă când vei ajunge la final de drum.

Schimbarea este dificilă: Uraaa!

Există un punct pe care oamenii de „succes" şi „ratatii" îl au în comun în proportie de 99%: şi unii, şi ceilalţi urăsc să facă aceleasi lucruri. Diferenta este că oamenii de succes le fac oricum.

Schimbarea este dificilă. Acesta este motivul pentru care oamenii nu-şi schimbă obiceiurile proaste şi pentru care atât de multi dintre ei ajung să fie nefericiti şi bolnavi.

Ce mă încântă însă la această realitate este faptul că, dacă schimbarea ar fi usoară şi toată lumea ar fi capabilă s-o facă, atunci ar fi mult mai greu pentru tine şi pentru mine să iesim în evidentă şi să cunoastem succesul. Obis- nuitul este usor. *Extra*-ordinarul este elementul care te de- osebeste de mulţime. Personal, mă bucur de fiecare dată când un lucru este dificil. De ce? Fiindcă stiu că majoritatea oamenilor nu se vor ridica la înăltimea provocărilor; prin urmare, îmi va fi mai usor să mă deosebesc de ceilalti şi să preiau conducerea. Ador elocventa afirmatie a doctorului Martin Luther King Jr: „Valoarea unui om se cunoaste în momentele grele ale vietii, nu în cele de sigurantă şi confort". Când îţi continui drumul în ciuda dificultătilor, a rutinei şi a marilor încercări, devii mai bun şi te distantezi de concurentă. Să nu-ti pese dacă un lucru ti se pare dificil, incomod sau obositor. Fă-l! Continuă să-l faci, şi magia Efectului compus te va răsplăti pe măsură.

Ai răbdare

Când vine vorba de renunţarea la vechile obiceiuri şi dobândirea altora noi, nu uita să fii răbdător cu propria-ţi persoana. Dacă timp de douăzeci, treizeci, patruzeci de ani sau mai mult ai repetat comportamentele pe care încerci acum să le schimbi, e de asteptat să dureze şi să fii nevoit să

depui mult efort înainte să obtii rezultate notabile. Ştiinta ne arată că tiparele repetate de gândire şi actiune creează ceea ce se numeste o neuro- semnătură sau o „ca- nelură a creierului”, adică o serie de conexiuni neuronale care poartă semnătura unui anumit obicei. Atentia hrănes- te obiceiurile. Atunci când acordăm atentie unui obicei, activăm această canelură a creierului, declansând gândurile, dorintele şi actiunile legate de respectivul obicei. Din fericire, creierul este maleabil. Dacă încetăm să acordăm atentie obiceiurilor proaste, aceste caneluri se astupă. Când ne formăm deprinderi noi, apar alte caneluri care se adâncesc la fiecare repetare şi, în final, le acoperă pe cele anterioare.

Crearea de noi obiceiuri (şi aparitia de noi caneluri în creier) este un proces de durată. Ai răbdare cu tine! Dacă te abaţi de la traseu, adună- te (nu îţi pune singur beţe în roate) şi revino pe drumul cel bun. Nu e nicio problemă. Toţi ne poticnim. Pur şi simplu, mai încearcă o dată şi folo- seşte altă strategie. Când eşti perseverent, răsplata este uriaşă. Şi fiindcă am amintit de răsplată, capitolul următor este cel cu ajutorul căruia te vei deosebi de mulţime, este cel în care Efectul compus se concretizează cu adevărat. Graţie efortului disciplinat depus în urma însuşirii elementelor fundamentale din primele trei capitole, vei fi recompensat cu vârf şi îndesat!

Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

Rezumatul etapelor de acţiune

Identifică cele mai bune trei obiceiuri ale tale: cele care îţi sustin cel mai important obiectiv.
Identifică cele mai proaste trei obiceiuri ale tale: cele care te abat de la cel mai important obiectiv.
Identifică trei obiceiuri noi pe care trebuie să le creezi pentru a te menţine pe traseul către cel mai important obiectiv. Descarcă formularul obiceiurilor de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.
Descoperă-ti puterea de motivatie. Proiectează-ti obiectivele concis, convingător şi inspirat. Descarcă formularul obiectivelor de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.
Comandă-ti un exemplar din cartea *Living Your Best Year Ever – A Proven System for Achieving BIG GOALS (Proiectează-ţi cel mai bun an pe care l-ai avut vreodată: O formulă dovedită pentru atingerea OBIECTIVELOR MAJORE)* de pe site-ul www.SUCCESS.com/BestYearEver, pentru a-ti folosi mereu ca ghid în procesul de proiectare, precum şi în atingerea succesului.

CAPITOLUL 4

DINAMICĂ

Vreau să-ti fac cunoştinţă cu o foarte bună prietenă. Aceasta, o apropiată a lui Bill Gates, Steve Jobs, Richard Branson, Michael Jordan, Lance Armstrong, Michael Phelps şi a altor oameni de mare succes, îţi va influenta viata ca nimeni altcineva. Permite-mi să ti-o prezint pe Di, sau „Măreata Di", asa cum îmi place mie să-i spun. Măreata Di este, fără îndoială, una dintre cele mai puternice şi enigmatice forte ale succesului. N-o poti vedea sau simti pe Di, dar vei sti când va fi de partea ta. Nu poti conta că Di îşi va face aparitia de fiecare dată, însă, când se va întâmpla, UAU, Măreata Di te poate catapulta în stratosfera succesului. Cu Di de partea ta, aproape că nu te va mai putea prinde nimeni din urmă.

Sunt încântat de acest capitol. După ce îţi vei însusi ideile expuse mai departe, răsplata ta va fi de o mie de ori mai mare (sau chiar mai mare) decât pretul plătit pentru această carte. Serios, aceste idei sunt GENIALE!

Cum să exploatezi puterea Măreţei Di

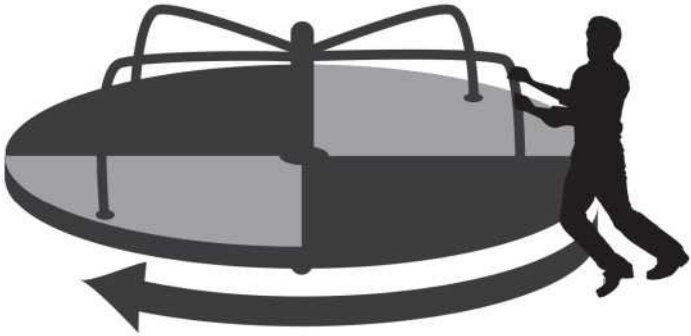
Dacă îţi aminteşti orele de fizică din liceu (şi ti le aminteşti, nu-i aşa?), îţi va părea familiară prima lege a lui Newton, cunoscută şi sub numele de Legea inertiei: obiectele aflate în repaus tind să rămână în repaus dacă asupra lor nu actionează o fortă exterioară. Obiectele în miscare tind să rămână în miscare, cu exceptia cazului în care asupra lor actionează o fortă care le stopează dinamica. Altfel spus, trântorii de sufragerie vor rămâne trântori de sufragerie. Oamenii de succes – cei care capătă un ritm al reusitei – vor continua să se spetească muncind şi să obtină din ce în ce mai multe lucruri.

Nu este usor să creezi o dinamică, dar şi când îţi reu- seste! Mai tii minte cum te dădeai în carusel când erai copil? Vă adunati toată gasca de prieteni, cântăreati situatia şi vă puneati pe cântat, în timp ce încercati să-l miscati din loc. începutul era greu. Primul pas era întotdeauna cel mai dificil: să stiti cum să-l urniti. Trebuia să trageti, să împin- geti, să vă strâmbati, să gemeti şi să vă opintiti din toate puterile. Un pas, doi pasi, trei pasi: părea că nu ajungeti nicăieri. După un efort sustinut, în cele din urmă, reuseati să prindeti putină viteză şi începeati să alergati în jurul lui. Chiar dacă-l urneai (şi prietenii tăi chiuiau tot mai tare), pentru a obtine viteza pe care ti-o doreai cu adevărat, trebuia să continui să alergi mai repede şi mai repede, împin- gându-l şi gonind din răsputeri. în cele din urmă,

reuseai! Săreai în el şi te alăturai prietenilor; în timp ce vântul îţi flutura prin păr, vedeai cu veselie cum lumea se transforma într-un amestec de culori. După un timp, când caruselul începea să încetinească, săreai din el şi alergai din nou în jurul lui pentru a-l accelera – sau îl împingeai pur şi simplu de câteva ori, după care săreai iarăsi în el. Odată ce caruselul prindea viteză, îşi făcea simtită prezenta dinamica, usu- rând miscarea.

Adoptarea unei schimbări presupune acelasi lucru. începi la un moment dat cu un mic pas, cu o singură actfune. Progresul este lent, dar, odată ce un obicei nou format capătă fortă, îşi face simtită prezenta Măreata Di. Succesul şi rezultatele tale se acumulează rapid. Vezi figura 8.

Fig. 8



Este nevoie de timp şi energie pentru a o obţine pe Măreaţa Di, dar, odată cu aceasta, succesul şi rezultatele se acumulează rapid.

Acelasi lucru se întâmplă şi atunci când se lansează o rachetă. Naveta spatfală utilizează mai mult combustibil în primele minute ale zborului decât în tot restul călătoriei. De ce? Pentru că trebuie să învingă gravitatia. După ce o face, poate aluneca liniştită pe orbită. Partea grea? Desprinderea de la pământ. Vechile tale obiceiuri şi condiţionări sunt la fel ca inerţia caruselului sau ca forţa gravitaţională. Orice lucru tinde să-şi păstreze starea de repaus. Vei avea nevoie de multă energie pentru a învinge inertia şi a pune pe picioare ceva nou. Dar odată ce vei obtine dinamica necesară, vei fi aproape de neoprit – practic imbatabil – şi vei depune eforturi considerabil mai mici, obtinând recompense tot mai mari.

Te-ai întrebat vreodată de ce oamenii de succes tind să aibă şi mai mult succes, de ce bogatii se îmbogătesc şi mai tare, de ce oamenii fericiti devin şi mai fericiti, de ce tot pe cei norocosi îi găseste norocul?

Fiindcă o au pe Măreata Di. Pentru ei când plouă, toarnă cu găleata.

Dar dinamica functionează în ambele directii: poate acti- ona în favoarea sau împotriva ta. De vreme ce Efectul compus actionează *în permanenţă,* obiceiurile negative, atunci când sunt lăsate în voia sortii, pot să ducă la acumularea de presiune şi te pot trimite într-o spirală de circumstante şi consecinte „ghinioniste”. Asta a pătit prietenul nostru Brad, din capitolul 1. El s-a îngrăsat cu peste saisprezece kilograme şi a trăit un mare stres pe plan conjugal şi profesional din cauza dinamicii

negative generate de năravurile sale. Legea inertiei spune că obiectele în repaus tind să rămână în repaus: acesta este efectul compus care actionează *împotriva* ta. Cu cât petreci mai mult timp stând pe canapea şi uitându-te la *Two and a Half Men (Doi bărbaţi şi jumătate),* cu atât mai greu îţi va fi să te ridici şi să te misti. Deci, hai să ÎNCEPEM CHIAR ACUM!

Ce poti face ca Măreata Di să te viziteze? Trebuie s-o iei treptat. Trebuie să intri în ritm, în „zonă", făcând lucrurile pe care le-am discutat deja:

1. să faci alegeri noi pe baza obiectivelor şi valorilor tale fundamentale,
2. să-ti pui alegerile în practică prin comportamente pozitive noi,
3. să repeti aceste actiuni sănătoase suficient de mult timp încât să asimilezi obiceiuri noi,
4. să-ti construiesti o rutină şi un ritm al disciplinelor tale zilnice,
5. să rămâi consecvent o perioadă suficient de lungă de timp.

Şi atunci, PAC! Măreata Di îţi va sparge usa (şi asta e bine)! Şi vei fi practic de neoprit.

Gândeste-te la legendarul înotător Michael Phelps, care a câstigat opt medalii de aur la Olimpiada de vară de la Beijing, din 2008. Cum a reusit? Lucrând cu antrenorul său, Bob Bowman, Phelps şi-a perfectionat talentul pe parcursul a doisprezece ani. împreună, au construit o rutină şi un ritm şi şi-au dezvoltat consecvent performantele, pregă- tindu-l pe Phelps pentru atingerea dinamicii

perfecte exact la momentul potrivit: Jocurile Olimpice. Relatia simbiotică dintre Phelps şi Bowman este legendară pentru ambitia şi amploarea sa – şi pentru predictibilitatea sa absolută. Bowman era de o asemenea consecventă la antrenamente încât una dintre cele mai vii amintiri ale lui Phelps este de pe vremea când era în gimnaziu, când Bowman i-a permis să termine *o sesiune de antrenament cu 15 minute mai devreme* ca să aibă timp să se pregătească pentru un bal! Asta o dată în doisprezece ani! Nu e de mirare că Phelps era imbatabil în bazinul de înot!

Poate ai un iPod. Te-ai gândit vreodată la evoluţia necesară pentru ca acest dispozitiv micuţ să ajungă la tine în buzunar? Apple exista de multă vreme când au lansat iPod-ul. Desi calculatoarele Mac au avut întotdeauna fanii lor, ele ocupă totusi o mică parte din piata de calculatoare. Iar iPod-ul nu a fost, cu sigurantă, primul MP3 player din lume; de altfel, Apple a intrat târziu pe piată. A venit însă cu unele avantaje solide: consecventa eforturilor în menti- nerea fidelitătii clientilor săi, faptul că nu se făcea rabat de la calitate, un design inovator şi usurinta în utilizare. Aceste lucruri au făcut ca MP3 playerul lor să fie simplu, modern, usor de utilizat şi distractiv şi l-au promovat prin campanii publicitare antrenante şi inventive. A functionat! Au atins o coardă sensibilă.

Dar iPod-ul nu a avut succes peste noapte. În 2001, anul în care Apple a lansat iPod-ul, compania a trecut de la o crestere a veniturilor cu 30% în anul precedent la un minus de 33%. În anul

următor, 2002, firma a avut un minus de 2%. Anul 2003 însă a înregistrat o schimbare, cunoscând o crestere de 18%. Cresterea a continuat în 2004, ajungând până la 33%. Iar în 2005, compania a cunoscut-o pe Mă- reata Di şi PAC! Veniturile Apple au crescut brusc cu 68%, compania detinând în prezent peste 70% din cota de piată a MP3 playerelor. După cum bine stii, în general, Măreata Di a ajutat compania să domine piata telefoanelor inteligente (prin intermediul iPhone-ului) şi pe cea a distributiei digitale de muzică, prin intermediul iTunes. Această dinamică a impulsionat totodată vânzările de calculatoare personale. Cu Măreata Di alături, nu m-ar surprinde dacă firma s-ar extinde şi pe alte piete.

Google a fost la început un mic motor de căutare, la care mai întâmpinai şi probleme; în prezent domină piata, cu o cotă de peste 60%. YouTube, site-ul de partajare a fişierelor video creat în februarie 2005, a fost lansat oficial în luna noiembrie a aceluiasi an. Dar abia după ce au difuzat filmuletul digital "Lazy Sunday", transmis initial în cadrul emisiunii *Saturday Night Live,* oamenii au început să intre în număr mare pe YouTube ca să-l urmărească. Acest videoclip a devenit viral, adunând peste 5 milioane de vizualizări înainte ca NBC să ceară eliminarea lui. După asta, YouTube-ul n-a mai putut fi prins din urmă: o aveau pe Măreata Di alături de ei. În prezent, YouTube detine peste 60% din piata video! Google i-a contactat pe cei doi tineri fondatori ai YouTube-ului şi le-a cumpărat site-ul cu 1,65 miliarde de

dolari. UAU!

Ce au în comun Michael Phelps, Apple, Google şi YouTube? Faptul că au făcut aceleasi lucruri înainte şi după ce au căpătat o dinamică impresionantă. Obiceiurile, disciplina, rutina şi consecventa au fost armele secrete care au generat această dinamică. Iar când Măreata Di s-a alăturat petrecerii lor, au devenit de neoprit.

Puterea rutinei

O parte din cele mai bune intentii ale noastre esuează pentru că nu avem un sistem de executie. În această privintă, noile tale atitudini şi comportamente trebuie să fie incluse în rutina ta lunară, săptămânală şi zilnică, pentru a provoca o schimbare reală, pozitivă. Rutina înseamnă acele lucruri pe care le faci în fiecare zi fără eroare, fără să te gândesti, ca atunci când te speli pe dinti sau îţi pui centura de siguranţă. La fel ca şi în cazul discuţiei noastre de la capitolul Obiceiuri, dacă îţi analizezi aspectele în care ai succes, ai să observi că, probabil, ai creat o rutină pentru asta. Rutina diminuează stresul cotidian, făcând ca actiuni- le noastre să fie automate şi eficiente. Pentru a atinge noi obiective şi pentru a-ti dezvolta noi obiceiuri, trebuie să-ti creezi noi rutine care să-ti sustină obiectivele.

Cu cât provocarea este mai mare, cu atât rutina noastră trebuie să fie mai riguroasă. Te-ai întrebat vreodată de ce este atât de dificil stagiul militar, în timpul căruia sarcini relativ minore, cum ar fi

aranjarea patului, lustruirea bocancilor sau statul în pozitie de drepti la apel sunt, exagerat de importante? Consolidarea rutinei în scopul pregătirii soldatilor pentru luptă este cea mai eficientă metodă pentru obtinerea unor performante eficiente, productive şi durabile în conditii de presiune intensă. Rutina, aparent simplă, acumulată şi dezvoltată în timpul pregătirii militare este atât de precisă încât niste adolescenti blânzi, plăpânzi şi speriati se transformă în soldati neînfricati, încrezători şi cu o misiune asumată într-un interval scurt, care variază între opt şi douăsprezece săptămâni. Rutina lor este atât de bine consolidată, încât acesti tineri soldati pot actiona instinctiv şi cu precizie în mijlocul haosului luptei. Acest nivel intensiv de pregătire şi antrenament îi pregăteste pe soldati să-şi îndeplinească îndatoririle, chiar şi sub amenintarea iminentă a mortii.

Acum, poate că existenta ta nu este la fel de periculoasă, însă, dacă nu capeti obiceiuri potrivite, totul devine greu, iar rezultatele nu vor fi cele scontate. Adoptarea unei rutine zilnice, previzibile, te poate ajuta să iesi victorios pe câmpul de bătălie.

Jucătorul de golf Jack Nicklaus este celebru pentru ce obişnuieşte să facă înaintea unei lovituri. El îşi execută cu religiozitate „dansul” dinaintea fiecărei lovituri, adică o serie de pasi mentali şi fizici care îl ajută să se concentreze pe deplin şi să se pregătească pentru lovirea mingii. Jack porneste din spatele mingii şi apoi alege unul sau două puncte intermediare între ea şi tintă. Miscându-se

în jurul mingii şi apropiindu-se de ea, primul lucru pe care îl face este să-şi alinieze crosa cu tinta intermediară. îşi asază picioarele pe pozitie după ce consideră că şi-a potrivit corespunzător crosa. Apoi îşi ia postura de joc. După care, balansează cro- sa, privind tinta finală, apoi pe cea intermediară, după care revine la crosă, şi tot asa. Abia după toate acestea, şi numai după, loveste mingea.

Pe parcursul unui turneu de importantă majoră, un psiholog l-a cronometrat pe Nicklaus, din momentul în care îşi scotea crosa din geantă şi până în clipa în care lovea mingea. Ghici ce? Pentru toate loviturile, de la prima şi până la cea de-a optsprezecea, timpul în care Jack se pregătea nu a variat *niciodată* mai mult de *o* secundă. E incredibil! Acelasi psiholog l-a cronometrat pe Greg Norman în timpul nefericitului său esec de la Turneele Masters, din 1996. Să vezi şi să nu crezi: rutina de dinaintea loviturilor a devenit tot mai scurtă pe măsură ce avansa runda. Făcând acest lucru, şi-a dat peste cap ritmul şi consecventa; n-a mai fost în stare să obtină dinamica potrivită. în momentul în care Norman şi-a schimbat rutina, performanta lui a devenit imprevizibilă şi rezultatele haotice.

La rândul lor, jucătorii de fotbal american pun mare pret pe rutina dinaintea loviturilor care le permite să se sincronizeze cu starea trăită de mii de ori când au executat aceeaşi acţiune. În mod previzibil, în lipsa rutinei dinaintea loviturii, sub presiunea timpului, performanţa lor scade considerabil. Pilotii parcurg o listă de verificare înaintea fiecărui zbor. Chiar şi în cazul unui pilot cu

mii de ore la activ şi al unui avion cu o evaluare „perfectă” obtinută la ultimul zbor, pilotul parcurge lista de verificare fără omisiune. Acest lucru ajută nu doar la pregătirea avionului, ci, lucrul cel mai important, îl ajută pe pilot să se concentreze şi să se pregătească pentru viitoarea performantă.

La toţi profesionistii de succes şi la oamenii de afaceri cu care am lucrat am observat că, pe lângă obiceiurile bune, fiecare şi-a dezvoltat o rutină pentru a-şi duce la îndeplinire sarcinile zilnice. Acesta este singurul mod prin care ne putem reglementa comportamentul. Pur şi simplu, altă cale nu există. O rutină zilnică, fundamentată pe obiceiuri şi o disciplină sănătoasă, face diferenta între oamenii de mare succes şi ceilalti. Rutina este extraordinar de importantă.

Pentru a-ti crea o rutină potrivită şi eficientă, trebuie să decizi mai întâi ce comportamente şi obiceiuri alegi. Re- zervă-ti o clipă şi trece în revistă obiectivele de la capitolul 3, precum şi comportamentele pe care vrei să le dobân- desti sau să le elimini. Acum, este rândul tău să fii precum Jack Nicklaus şi să-ti dai seama care este cea mai bună rutină dinaintea loviturii tale. Fii atent la componentele care o alcătuiesc. După ce ti-ai stabilit, de exemplu, o rutină de dimineată, vreau s-o consideri bătută în cuie până la noi ordine. Te trezesti. Punct, fără discutie. Dacă te perturbă cineva sau ceva, ia-o de la început, pentru a avea succes data viitoare.

Începe şi încheie ziua la fel

Secretul atingerii unei performante de top este să ţi-o construieşti cu ajutorul unor rutine de top. Poate fi dificil, ba chiar inutil, să prezici sau să încerci să controlezi lucrurile care ti se vor întâmpla pe parcursul unei zile de lucru. Dar aproape de fiecare dată poti controla cum începe şi cum se termină ziua ta. Eu mi-am creat câte o rutină pentru ambele momente. Am să-ti împărtăsesc aici câteva idei, care să te ajute să înţelegi mai bine puterea şi importanta transformării comportamentelor noi într-o rutină disciplinată. Mi-am proiectat comportamentele şi rutina în concordantă cu obiectivele mele. Poate că, fiind atent la o parte din lucrurile care functionează pentru mine, vei reusi să identifici strategiile potrivite pentru tine.

Trezeşte-te şi râzi la soare

Pentru mine, rutina de dimineată este ca ritualul lui Jack Nicklaus dinaintea lovirii mingii: mă motivează pentru întreaga zi. Pentru că se repetă în fiecare dimineată, este un lucru bătut în cuie şi nu trebuie să mă mai gândesc la ea. Alarma de la iPhone sună la ora 5:00 (recunosc: uneori, la 5:30). Apăs butonul de amânare. După asta, stiu că am la dispozitie opt minute. De ce opt? N-am idee, întreabă-l pe Steve Jobs; el l-a programat astfel. în aceste opt minute, iată ce fac: în primul rând, mă gândesc la toate lucrurile pentru care sunt recunoscător. Stiu că trebuie să gândesc pozitiv. Lumea te priveste, actionează şi îţi răspunde altfel atunci când îţi

începi ziua cu un sentiment de recunostintă pentru ceea ce ai deja. în al doilea rând, fac un lucru care s-ar putea să sune putin ciudat: transmit dragostea mea cuiva. Ca să primesti dragoste, trebuie s-o oferi mai întâi, şi lucrul după care tânjesc cel mai mult este iubirea. Transmit dragostea mea gândindu-mă la cineva, la oricine (poate fi un prieten, o rudă, un coleg de muncă sau o persoană pe care tocmai am cunoscut-o în supermarket – nu contează), şi fac asta imaginându-mi tot ce îmi doresc sau sper să i se întâmple. Unii ar numi-o binecuvântare sau rugăciune; eu o numesc scrisoare mentală de dragoste. În al treilea rând, mă gândesc la obiectivul meu nr. 1 şi stabilesc care sunt cele trei lucruri pe care le voi face în ziua respectivă pentru a-l atinge. De exemplu, în momentul în care scriu aceste rânduri, obiectivul meu nr. 1 este să mă bucur de mai multă dragoste şi intimitate în căsnicie. În fiecare dimineată, planific trei lucruri pe care le pot face pentru a mă asigura că sotia mea se va simti iubită, respectată şi frumoasă.

După ce mă trezesc, îmi fac o cafea şi, până e gata, timp de zece minute, fac o serie de exercitii de înviorare, învăta- te de la dr. Oz. Dacă ai ridicat greutăti toată viata, asa cum am făcut eu, devii rigid. Mi-am dat seama că singurul mod prin care pot face şi mai multă miscare este să o transform în rutină. A trebuit să-mi dau seama unde o pot include în programul meu, astfel încât să mă tin de ea – timpul în care astept să fie gata cafeaua este un moment la fel de bun ca oricare altul.

După putină miscare şi după ce mi-am turnat

cafeaua în cană, mă asez confortabil în fotoliul meu de piele, îmi setez alarma iPhone-ului peste treizeci de minute (nici mai mult, nici mai putin) şi citesc ceva pozitiv şi educativ. Când sună alarma, încep să lucrez la cel mai important proiect al meu timp de o oră, pe deplin concentrat şi din tot sufletul (te rog să remarci că nici nu am deschis e-mailul). Apoi, în fiecare dimineaţă, la ora 7, am sesiunea mea de calibrare, asa cum o numesc eu, o sesiune recurentă de cincisprezece minute în care îmi organizez ziua. Acesta este momentul în care recapitulez principalele trei obiective pe un an şi pe cinci ani, obiectivele-cheie trimestriale şi obiectivul meu principal pentru acea săptămână şi lună. Apoi, în cadrul celei mai importante părti a sesiunii de calibrare, îmi revizuiesc (sau stabilesc) Cele Mai Importante Priorităti (CMIP) ale zilei, întrebându-mă: „Dacă ar fi să fac doar trei lucruri astăzi, care sunt actiunile care ar aduce cele mai bune rezultate pentru a obtine ce mi-am propus?" Apoi, şi numai apoi, îmi deschid e-mailul şi trimit o rafală de sarcini şi responsa- bilităti, pentru ca echipa mea să-şi poată începe ziua. După care închid rapid e-mailul şi încep să lucrez la CMIP.

Restul zilei poate lua un milion de forme, dar, păstrân- du-mi rutina de dimineată, rezolv o mulţime de sarcini-cheie de care trebuie să mă achit şi sunt mobilizat şi pregătit să actionez la un nivel mult mai ridicat decât dacă mi-as începe ziua haotic sau, şi mai grav, cu un set de obiceiuri proaste.

Somn uşor

Seara îmi place să-mi „fac socotelile” – un lucru pe care l-am învătat lucrând ca ospătar în tinerete. înainte să putem pleca acasă, trebuia să adunăm toate încasările, toate notele de plată, achitate fie în numerar, fie cu cardul. Trebuia să ne iasă socoteala, altfel era jale!

Este important să faci socoteala performantei tale zilnice. Cum au mers lucrurile, comparativ cu planul tău pentru acea zi? Ce sarcină trebuie să reiei a doua zi? Ce trebuie să mai adaugi, ţinând cont de cele întâmplate peste zi? Care sunt nevoile la care trebuie să renunti sau care şi-au pierdut importanta? Pe lângă toate astea, mie îmi place să-mi notez în jurnal toate ideile noi şi momentele de reve- latie trăite pe parcursul zilei: asa am adunat peste patruzeci de jurnale de idei, observatii şi strategii incredibile. în fine, înainte să mă culc, îmi place să citesc cel putin zece pagini dintr-o carte motivatională. Ştiu că mintea continuă să proceseze ultimele informatii dobândite înainte de culcare, asa că vreau să-mi concentrez atentia pe ceva constructiv şi util, pentru a progresa în ambitiile şi telurile mele. Asta e tot. Pe parcursul zilei, din partea mea, se poate dezlăntui iadul, fiindcă începutul şi sfârsitul zilei sunt sub controlul meu şi stiu în permanentă că am să încep şi am să închei ziua în fortă.

Fă altceva

Din când în când, îmi place să întrerup rutina. Altfel, viata ar fi searbădă şi banală. O bună solutie în acest sens este ridicatul greutătilor. Atunci când fac exercitii de fortă, repetând mereu aceleasi miscări, săptămână după săptămână, corpul meu nu mai dă aceleasi rezultate. Mă plictisesc, îmi pierd interesul, iar Măreata Di nu-şi face aparitia. Acesta este motivul pentru care este important să variezi lucrurile, să găsesti provocări noi şi să-ti îmbogătesti experienta!

în acest moment, încerc să insuflu un spirit de aventură în viata mea. îmi stabilesc obiective săptămânale, lunare şi anuale, pentru a face lucruri pe care nu le-as face în mod normal. Nu este vorba despre nimic iesit din comun, îmi propun doar să mănânc ceva diferit, să urmez un curs nou, să vizitez o destinaţie nouă sau să mă înscriu la un alt club, ca să cunosc alti oameni. Această schimbare de ritm mă face să mă simt viu, mă ajută să-mi regăsesc pasiunea şi îmi oferă oportunităti şi perspective noi.

Analizează-ti rutinele. Dacă descoperi că un lucru care te provoca cândva a devenit o banalitate sau nu-ti mai oferă aceleasi satisfactii, fă altceva.

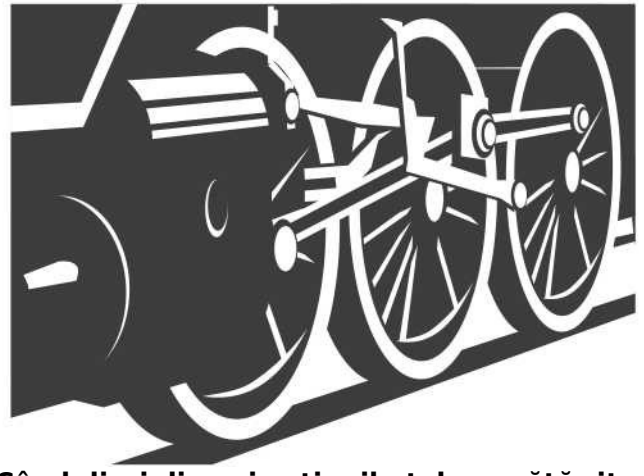
Cum să-ţi intri în ritm: descoperă-ţi o dispoziţie nouă

Odată ce disciplina ta zilnică va deveni rutină, trebuie ca succesiunea acestor etape să creeze un ritm. Dacă disciplina şi actiunile tale capătă un ritm săptămânal, lunar, trimestrial şi anual regulat, este

ca şi cum i-ai pune un covoras de bun venit Măretei Di, la usa de la intrare.

Procesul seamănă cu cel al miscării rotilor de la locomotiva cu aburi. Când se află în repaus, este nevoie de foarte putin pentru a împiedica locomotiva să înainteze – o bucată de lemn de trei centimetri grosime plasată sub roata din fată este de ajuns. E nevoie de o cantitate enormă de aburi pentru ca pistoanele să se pună în miscare şi să provoace o serie de legături menite să urnească rotile din loc. Este un proces lent. Dar odată ce trenul a pornit, rotile îşi intră în ritm. Dacă presiunea rămâne constantă, trenul prinde viteză şi păzea! La 90 de kilometri pe oră, poate trece printr-un zid de beton armat de un metru şi jumătate grosime şi îşi poate continua drumul. Dacă îţi imaginezi succesul ca pe o locomotivă de neoprit, vei dori cu ardoare să-ti creezi propriul ritm. Vezi figura 9.

Fig. 9



Când disciplina şi acţiunile tale capătă ritm, deschizi uşa pentru Măreaţa Di.

Pe lângă ritmul meu zilnic, îmi fac dinainte şi planurile, bineînţeles. De exemplu, reanalizând obiectivul de a mă bucura de mai multă dragoste şi intimitate în căsnicia mea, mi-am creat un program săptămânal, lunar şi trimestrial în acest scop. Nu sună prea romantic, stiu. Dar ai remarcat, poate, că şi în cazul în care o persoană reprezintă o prioritate pentru tine, în lipsa programării în agendă, nu îi aloci timp deloc, nu-i asa? Cu siguranţă, nu regularitatea este cea care te va ajuta să-ti intri în ritm.

Uite cum functionează. În fiecare seară de vineri, avem „întâlnire”, iar eu şi Georgia iesim în oras sau facem ceva special împreună. La ora 18:00, se declansează alarma pe iPhone-urile

amândurora şi, indiferent ce facem în acel moment, începe oficial seara întâlnirii. în fiecare sâmbătă este ZF (Ziua Familiei): adică NU muncim. în principiu, de la apusul soarelui, vineri seara, până la răsărit, duminică dimineată, ne dedicăm timpul căsniciei şi familiei noastre. Dacă nu creezi astfel de limite, o zi o va trage după ea pe cealaltă. Şi din păcate, persoanele pe care le treci cu vederea sunt, de obicei, cele mai importante.

în fiecare duminică seara, tot la ora 18:00, avem sesiunea noastră de RR (Recenzia Relatiei). Aceasta este o practică pe care am învătat-o de la expertii în relatii Linda şi Richard Eyre, în timpul unui interviu acordat de ei revistei *SUCCESS* pentru Sesiunile Audio din octombrie 2009. în acest timp, discutăm despre plusurile şi minusurile din săptămâna precedentă, precum şi despre felul în care trebuie să ne îmbunătătim relatia. începem conversatia dezvăluindu-ne reciproc o serie de lucruri pe care le-am apreciat unul la celălalt în săptămâna care a trecut – este util să începem cu lucrurile bune. Apoi, folosind o idee pe care am preluat-o din interviul meu cu Jack Canfield, ne întrebăm unul pe celălalt: „Pe o scară de la unu la zece (zece însemnând punctajul maxim), cum ai evalua relatia noastră în această săptămână?" Asta face ca discutia despre plusuri şi minusuri să nu se mai oprească! Apoi, vorbim despre îmbunătătirile pe care trebuie să le facem, pornind de la următoarea întrebare: „Ce a lipsit ca lucrurile să fie de nota zece?" Până la sfârsitul discutiei, ne-am exprimat amândoi punctul de vedere, simtim că ne-am lămurit şi ne-am

clarificat observatiile şi dorintele pentru săptămâna următoare. Este un proces incredibil. îl recomand cu mare drag... numai să îndrăznesti!

în fiecare lună, Georgia şi cu mine ne programăm încă un lucru unic şi memorabil. Jim Rohn m-a învăţat că viata este pur şi simplu o colecţie de experienţe; ţelul nostru ar trebui să fie cresterea frecventei şi a intensităţi experien- telor plăcute. O dată pe lună, încercăm să facem ceva care să creeze o experientă unică, de o intensitate memorabilă. Poate fi vorba despre o excursie la munte, o drumeţe aventuroasă, un drum cu masina până la Los Angeles ca să mâncăm la un restaurant fantezist sau să jucăm golf – nu contează. Trebuie să fie ceva iesit din comun, care să creeze o experientă intensă şi o amintire de neuitat.

O dată la trei luni, ne planificăm o escapadă de două, trei zile. îmi place să fac o trecere în revistă trimestrială a tuturor obiectivelor şi regulilor mele de viată, iar acesta este un moment perfect pentru a verifica cum decurg lucrurile în relatia noastră. Apoi, mai avem vacanta noastră specială dedicată călătoriilor, la care se adaugă vacantele de sărbători, drumeţa de Anul Nou şi ritualul nostru de stabilire a obiectivelor. E de la sine înteles că, odată ce ne-am programat toate aceste lucruri, nu mai trebuie să ne gândim ce avem de făcut. Totul decurge firesc. Ne-am creat un ritm care ne oferă dinamica necesară.

Ţine evidenţa ritmului

Vreau să-ţ prezint un instrument pe care l-am creat pentru mine şi care mă ajută să monitorizez ritmul unui comportament nou. îl numesc „Registru de ritm” şi cred că ti se va părea extrem de util.

Fig. 10

Registru de ritm săptămânal (Exemplu)

Comportament / Acţiune	**Lun**	**Mar**	**Mie**	**Joi**	**Vin**	**Sâm**	**Dum**	**Realizări**	**Obiectiv**	**Net**
3 apeluri în plus	**X**			**X**	**X**			**3**	**5**	**<2>**
3 prezentări în plus		**X**		**X**				**2**	**3**	**<1>**
30 minute de exerciţii cardio		**X**			**X**			**2**	**3**	**<1>**
Sesiuni de ridicat greutăţi	**X**	**X**		**X**				**3**	**3**	
Citeşte 10 pag. dintr-o carte bună	**X**	**X**		**X**	**X**			**4**	**5**	**<1>**
Ascultă un material informativ 30 de min.	**X**	**X**	**X**			**X**		**4**	**5**	**<1>**
5 litri de apă		**X**	**X**	**X**		**X**	**X**	**5**	**7**	**<2>**
Mic dejun sănătos	**X**	**X**		**X**		**X**		**4**	**7**	**<3>**
Petrece timp cu copiii	**X**			**X**		**X**		**3**	**4**	**<1>**
Seară de întâlnire cu soţia					**X**			**1**	**1**	**:)**
Timp pentru meditaţie / rugăciune		**X**	**X**				**X**	**3**	**5**	**<2>**
Notat în jurnal	**X**		**X**		**X**	**X**	**X**	**5**	**5**	**:)**
							Total	**39**	**53**	**<14>**

Angajamentul presupune să faci lucrul pe care ţi l-ai asumat chiar dacă nu mai ai nicio tragere de inimă.

*În terva l:*_____

Dacă vrei să bei mai multă apă, să faci mai mulţi paşi într-o zi, să-i arăţi soţiei mai multă afecţiune – indiferent care este comportamentul care te va

apropia de obiectivul tău – va trebui să te monitorizezi pentru a te asigura că ti-ai impus un ritm. Vezi figura 10. Poti descărca gratuit o copie a documentului de pe site-ul www.TheCompound- Effect.com/free. Registrul de ritm săptămânal, alături de procesul săptămânal de planificare, îndeplinire, revizuire şi îmbunătătire, este o parte integrantă a Sistemului de Management al Succesului™ care te va învăta *Cum să ai parte de cel mai bun an din viaţa ta (Living Your Best Year Ever).* Cumpără un exemplar al acestei cărti de pe site-ul www. SUCCESS.com/BestYearEver.

Ritmurile vieţii

Când oamenii pornesc într-o nouă încercare, de regulă, fac exces de zel. Bineînteles că îmi doresc să te entuziasmeze stabilirea unui ritm al succesului, dar trebuie să găsesti un program potrivit de care să te tii pe termen lung, fără abatere. Nu vreau să te gândesti la un ritm doar pentru o săptămână, o lună sau trei luni; vreau să te gândesti la ceva ce poti face tot restul vietii. Efectul compus – rezultatele pozitive pe care doresti să le obtii în viată – va decurge din alegerile (şi actiunile) tale inteligente, repetate cu consecventă de-a lungul timpului. Vei fi câstigător atunci când vei face pasii potriviti zi de zi. Dar, dacă faci prea multe, prea repede, te îndrepti către esec.

Un prieten din echipa *SUCCESS* (căruia nu-i voi da numele pentru a-i proteja identitatea) a hotărât că vrea să slăbească, după ce a văzut o poză pe care i-am trimis-o pe Twitter. O schimbare uriaşă în stilul său de viaţă. Stă la serviciu cel putin douăsprezece ore pe zi

şi urăste miscarea. Mai demult, îmi povestise că evita să folosească anumite vase de bucătărie sau să verifice anumite dosare, dacă trebuia să se ghemuiască sau să se aplece ca să ajungă la ele – atât de mare îi era aversiunea fată de efortul fizic. Cu toate astea, şi-a luat angajamentul să slăbească. S-a înscris la o sală de sport, şi-a angajat un antrenor personal şi a început să lucreze două ore pe zi, cinci zile pe săptămână.

— Richard, (hai să-i spunem asa), faci o greseală, i-am zis eu. Nu vei reusi să-ti respecti angajamentul şi, în cele din urmă, vei renunta. Te îndrepti către esec.

A ripostat şi mi-a garantat că se va schimba definitiv. Chiar şi antrenorul îi recomandase o abordare în fortă.

— Sunt hotărât, mi-a spus el. Vreau să am pătrătele.

— Richard, care este obiectivul tău real? l-am întrebat. Stiam că n-o să ajungă pe coperta revistei *Men's Fitness.*

— Vreau să fiu în formă. Vreau să fiu sănătos, mi-a spus.

— De ce? l-am întrebat.

— Vreau să-mi recapăt vitalitatea. Vreau să trăiesc suficient de mult încât să fiu bunic, mi-a răspuns.

Acestea erau motivatiile lui reale, importante: Richard voia să trăiască mult. Asta însemna că nu voia doar să arate bine în slip vara aceea, ci se gândea la un angajament pe termen lung.

— Bine, i-am zis. M-ai convins. Dar faci exces de zel. Ai să rezisti două sau trei luni şi apoi ai să spui: „N-am două ore libere, asa că mai bine renunt la antrenament pe ziua de azi”. Şi asta se va repeta din

ce în ce mai des. Cele cinci zile pe săptămână vor deveni două sau trei şi te vei dezumfla. În scurt timp, se va termina totul. Ştiu că acum eşti extrem de entuziasmat, asa că hai să facem în felul următor: deocamdată, fă miscare două ore pe zi, cinci zile pe săptămână, asa cum îţi doresti (e nevoie de mult abur pentru ca rotile locomotivei să se miste din inertie), dar nu face asta mai mult de saizeci sau nouăzeci de zile. După asta, vreau să-ti reduci programul la o oră sau o oră şi un sfert. Poti continua să te antrenezi cinci zile pe săptămână, dar sfatul meu este să te antrenezi patru zile. Fă asta timp de alte saizeci sau nouăzeci de zile. Apoi, planifică să faci miscare o oră pe zi, trei zile pe săptămână, sau patru zile, dacă te simti chiar în formă. Acesta este programul spre care vreau să te îndrepti, fiindcă, dacă nu te vei tine de el, nu-ti va reusi nimic.

Nu mi-a fost usor să-l fac pe Richard să înteleagă asta, deoarece era stârnit rău, în acel moment. Credea că va reusi să se tină de noua rutină toată viata. Pentru cineva care n-a făcut miscare niciodată, două ore de antrenament, cinci zile pe săptămână, înseamnă o retetă sigură pentru esec. Trebuie să-ti faci un program de care să te poti tine cincizeci de ani la rând, nu cinci săptămâni sau cinci luni. Poti oricând să găsesti patruzeci de minute libere sau o oră, de câteva ori pe săptămână, pentru ca rutina ta să functioneze, pe când două ore zilnic, cinci zile pe săptămână, n-o să-ti iasă niciodată. Nu uita, consecventa este esentială pentru succes.

Puterea consecvenţei

Am amintit mai devreme că, dacă există o disciplină care îmi oferă un avantaj competitiv, aceasta este capacitatea mea de a fi consecvent. Nimic n-o ucide pe Măreata Di mai repede şi mai sigur decât lipsa consecventei. Chiar şi oamenii seriosi, pasionati, ambitiosi şi bine intentionati pot da gres la capitolul consecventă. Aceasta este însă un instrument puternic pe care îl poti folosi pentru a te lansa pe orbita obiectivelor tale.

Gândeste-te în felul următor: dacă noi doi am călători cu avionul de la Los Angeles la Manhattan, dar tu ai ateriza în fiecare stat de pe traseu, iar eu as urma un traseu direct, chiar dacă ai zbura cu opt sute de kilometri pe oră şi eu as călători cu o viteză de doar trei sute de kilometri pe oră, tot te-as întrece cu mult. Timpul şi energia necesare pentru a te opri în mod repetat, a o lua de la capăt şi a-ti recăpăta dinamica îţi vor prelungi călătoria de cel putin zece ori. De fapt, cel mai probabil, nici măcar nu vei mai ajunge la destinatie: la un moment dat, vei rămâne fără combustibil (energie, motivatie, încredere, vointă). Este mult mai usor şi necesită mult mai putină energie să decolezi o singură dată şi să mentii pe tot parcursul o viteză constantă (chiar dacă eşti mai lent decât majoritatea oamenilor).

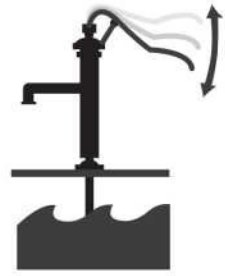
Cişmeaua

Atunci când eşti tentat să renunti la rutina şi ritmul tău, vreau să te gândesti la costul urias al inconsecventei. Nu vei rata doar o simplă actiune şi câteva rezultate mărunte, ci vei arunca în aer

dinamica întregului progres.

Gândeste-te la o cişmea, care scoate apa din pânza freatică, aflată la câtiva metri sub pământ. Ca să aduci apa la suprafată, trebuie să apesi mânerul cismelei şi să creezi presiunea necesară pentru ca lichidul să urce şi să tâsneas- că afară. Vezi figura 11.

Fig. 11



Consecvenţa este secretul obţinerii şi menţinerii dinamicii.

Atunci când majoritatea oamenilor încep un demers nou, apucă mânerul şi încep să pompeze viguros. Asemenea lui Richard şi planului său de slăbit, sunt entuziasmati şi hotărâti. Pompează, pompează, pompează întruna, dar după câteva minute (sau săptămâni), nedând de apă (rezultate), se lasă păgubasi. Nu-şi dau seama de cât timp este nevoie ca să creeze vidul necesar care face apa să urce pe conductă şi să ajungă în final la suprafată. La fel ca în cazul unui carusel, al unei rachete spatiale sau al motorului cu aburi, şi o cismea are nevoie de foarte

mult timp, energie şi consecventă pentru a învinge inertia şi a aduce apa la suprafaţă. Majoritatea oamenilor renunţă, însă oamenii înţelepţi continuă să pompeze.

Cei care persevereză şi continuă să pompeze vor obţine, într-un final, câteva picături de apă. Acesta este momentul în care mulţi vor spune: „Cred că glumesti! Ai pompat atâta şi pentru ce – pentru câteva picături amărâte? Las-o baltă!” Mulţi oameni fac un gest de lehamite şi abandonează, dar oamenii întelepti persevereză.

Şi iată unde apare magia: dacă vei continua să pompezi, în scurt timp vei obţine un suvoi constant de apă. Vei avea succes! Apoi, odată ce apa începe să curgă, nu mai trebuie să apesi mânerul la fel de tare sau la fel de rapid. De fapt, îţi va fi mai usor. Tot ce va trebui să faci pentru a menţine presiunea constantă este să pompezi permanent. Acesta este Efectul compus.

Dar ce se întâmplă dacă laşi prea mult timp mânerul din mână? Apa coboară înapoi în subteran şi trebuie s-o iei de la capăt. Iar dacă vei încerca să pompezi usor şi constant, nu vei scoate nicio picătură. Măreaţa Di a dispărut; apa e în adâncuri. Singurul mod prin care o poţi aduce din nou la suprafată este să pompezi iarăsi din greu. Asa ne ducem cei mai mulţi dintre noi existenţa, cu urcusuri şi co- borâsuri. Pornim o nouă afacere, apoi o stergem în vacanţă. Ne angajăm să ne ţinem de noua rutină de a da zece telefoane de prospectare pe zi, ca să facem niste bani, apoi o lăsăm moartă. Ne agităm în privinta „serii” speciale cu sotia, dar, după câteva săptămâni, vinerea,

ne postăm din nou în fata televizorului, la Netflix, cu o pungă de popcorn în braţe. Am văzut mulţi oameni cumpărându-şi o carte nouă, înscriindu-se la un program sau seminar nou şi trăgând ca nebunii în primele săptămâni sau luni. Apoi, lasă totul baltă şi se întorc de unde au pornit. (îţi sună cunoscut?)

Dacă omiti să faci un lucru, fie şi numai două săptămâni – antrenamente la sală, gesturi afectuoase fată partener sau apeluri telefonice care fac parte din rutina ta de prospectare a pietei –, nu vei pierde doar rezultatele potentiale pe care le-ai putea obtine în acest interval. Dacă ai pierde doar atât (asa cum presupun cei mai multi), n-ar fi mare pagubă. Dar abandonarea, chiar şi pentru o mică perioadă de timp, o ucide pe Măreata Di. Definitiv. Asta e tragedia.

Câstigarea cursei se datorează în întregime ritmului. Fii o broască testoasă. Fii genul de persoană care, cu suficient timp la dispozitie, este capabilă să învingă practic pe oricine, indiferent de competitie, ca urmare a comportamentului şi obiceiurilor pozitive, practicate în mod constant. Aici e magia!

Luarea deciziei corecte, păstrarea unui comportament sănătos, practicarea obiceiurilor pozitive, mentinerea consecventei şi a dinamicii sunt mai usor de explicat decât de realizat, mai ales în lumea noastră aflată în permanentă miscare, schimbare şi plină de provocări. în capitolul următor, voi discuta despre numeroasele influente (majoritatea necunoscute) care îţi pot afecta capacitatea de reusită. Aceste influente sunt omniprezente, persuasive şi constante. Află cum să le exploatezi în favoarea ta, ca să nu esuezi din cauza lor. Permite-mi să-ti arăt cum.

Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

Rezumatul etapelor de acţiune

Stabileste-ti rutinele pentru începutul şi sfârşitul zilei. Stabileşte-ti un program realist, previzibil, elaborat.
Enumeră trei aspecte din viata ta în care nu eşti suficient de consecvent. Ce pret ai plătit până acum pentru inconsecventă? Ia-ti angajamentul de a rămâne ferm în noua ta decizie de a fi consecvent.
Notează în Registrul de ritm sase comportamen- te-cheie relevante pentru noile tale obiective. Acestea ar trebui să fie comportamentele cărora vrei să le impui un ritm şi cu ajutorul cărora să obtii, în final, dinamica necesară: Măreata Di. Descarcă gratuit Registrul de ritm de pe pe site-ul www.TheComr poundEffect.com/free.
Pentru un Sistem de Management al Succesului™ complet, inclusiv pentru Registrul de ritm, cumpără un exemplar din cartea *Living Your Best Year Ever (Cum să ai parte de cel mai bun an din viaţa ta)* de la adresa www.SUCCESS.com/BestYearEver.

CAPITOLUL 5

INFLUENŢE

Sper că acum înţelegi clar cât de importante sunt alegerile tale. Chiar şi cele aparent lipsite de importantă, prin cumulare, pot avea un impact extrem asupra vietii tale. Am discutat mai devreme despre faptul că trebuie să fii 100% responsabil pentru viata ta. Tu eşti singurul răspunzător pentru alegerile şi actiunile pe care le întreprinzi. Acestea fiind spuse, trebuie să întelegi că alegerile, comportamentele şi obiceiurile tale sunt influentate de forte externe foarte puternice. Majoritatea oamenilor nu sunt constienti de controlul subtil pe care aceste forte îl au asupra vietii lor. Ca să reusesti să-ti mentii traiectoria ce duce către obiectivele tale, va trebui să întelegi şi să stăpânesti aceste influente, tocmai pentru ca ele să te ajute, nu să te abată din călătoria spre succes. Toată lumea este afectată de următoarele trei tipuri de influente: consum (cu ce îţi hră- nesti mintea), relatii (persoanele cu care îţi

petreci timpul) şi mediul înconjurător (circumstantele).

I. Consum: gunoi intră, gunoi iese

Dacă vrei să funcţionezi la parametri maximi, trebuie să fii vigilent cu privire la consumul de alimente bogate în nutri- enti şi să eviti mâncarea de la fast-food care îţi face cu ochiul. Dacă vrei ca mintea ta să dea randament maxim, trebuie să fii şi mai vigilent cu privire la ceea ce îi oferi. Iti hrănesti creierul cu buletine de stiri şi seriale de comedie proaste? Citeşti tabloide sau revista *SUCCESS?* Controlul consumului are un impact direct şi măsurabil asupra pro- ductivităţii şi a rezultatelor tale.

Să controlăm ceea ce ajunge în mintea noastră este deosebit de dificil, deoarece asimilăm o mare parte din informatii în mod inconstient. Desi este adevărat că mâncăm fără să gândim, este mult mai usor să fim atenti la alimentele consumate, fiindcă ele nu ne intră singure în gură. în schimb, este nevoie de mai multă vigilentă pentru ca mintea să nu consume lucruri irelevante, contraproductive sau distructive. Este o luptă continuă să fii selectiv şi să te fe- resti de informatiile care îţi pot afecta potentialul creativ.

Creierul nu este conceput să te facă fericit. Creierul are un singur plan: supravietuirea. Este atent permanent la semnalele de tip „luptă sau fugi”. Creierul este programat să identifice resursele în scădere, pericolele meteorologice şi alte amenintări. Asa că, atunci când deschizi radioul în drum spre

serviciu şi eşti bombardat cu tot felul de stiri despre jafuri, incendii, atacuri, prăbusirea economiei etc., creierul se activează – şi-şi va petrece restul zilei rumegând efectele fricii, îngrijorării, negativităţii. Acelasi lucru se întâmplă după serviciu, când deschizi televizorul pentru

ştirile de seară. Mai multe vesti proaste? Perfect! Mintea ta le va rumega toată noaptea.

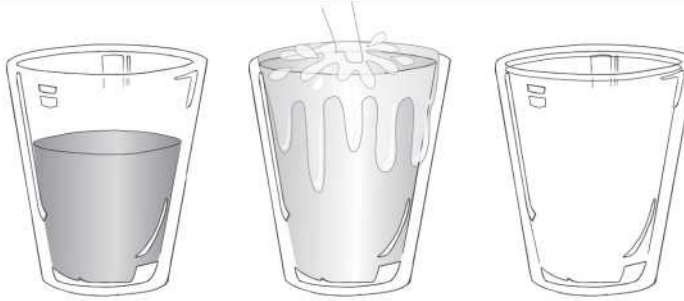
Dacă-l laşi de capul lui, creierul va răsuci pe toate părtile, zi şi noapte, tot ce este negativ, te îngrijorează şi te îngro- zeste. Nu ne putem schimba ADN-ul, dar ne *putem* schimba comportamentul. Ne putem educa creierul să privească dincolo de reactiile de tip „luptă sau fugi". Cum? Protejân- du-l şi alimentându-l corespunzător. Trebuie să fim disciplinati şi să actionăm în privinta lucrurilor pe care le lăsăm sau nu să intre în mintea noastră.

Pentru a identifica influenţa pe care informaţiile şi mediul o au asupra ta, completează Formularul de aport al influenţelor de la pagina 171 sau descarcă-l de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Nu bea apă contaminată

În viată, ai parte de ceea ce creezi. Aşteptările tale sunt motorul procesului de creatie. Care sunt acestea? Sunt lucrurile la care te gândesti. Procesul tău de gândire, conversatia din capul tău stau la baza rezultatelor pe care le obtii în viată. Asadar, întrebarea care se pune este următoarea: *La ce te gândeşti?* Ce anume îţi influentează şi îţi directionează gândurile? Răspunsul: toate lucrurile pe care îţi îngădui să le vezi şi să le auzi. Acesta este aportul pe care îl aduci creierului. Simplu. Vezi figura 12.

Fig. 12



Elimină aspectele negative (apa murdară) cu ajutorul ideilor pozitive, motivaţionale şi încurajatoare (apa curată).

Creierul tău este ca un pahar gol: poti să pui orice în el. Dacă torni stiri senzaţionale, titluri pompoase, inepţii din emisiuni TV, atunci îl umpli cu apă contaminată. Dacă paharul e plin cu apă tulbure, murdară, sălcie, tot ceea ce creezi se va îmbâcsi cu această mizerie, pentru că doar asta vei avea în minte. Gunoi intră, gunoi iese. Toată vorbăria aia pe care o auzi la radio în masină despre crime, con- spiratii, morti, economie şi confruntări politice îţi dirijează procesul de gândire, influentându-ti asteptările şi, în cele din urmă, rezultatele în privinta creatiei. Asta ESTE într-adevăr o stire proastă. Dar, la fel ca un pahar murdar, dacă îl tii sub jetul de la robinet suficient de mult timp, vei avea, în final, un pahar cu apă pură şi limpede. Ce este apa aceasta limpede? Un consum de idei pozitive, motivationale şi încurajatoare. Povesti despre năzuinte, despre oa-

meni care, în ciuda provocărilor, depăsesc obstacolele şi realizează lucruri minunate. Strategii de succes, prosperitate, sănătate, dragoste şi bucurie. Idei despre cum să creezi Şi mai multă prosperitate, să te dezvolti şi mai mult. Exemple şi povesti despre lucrurile bune, corecte şi realizabile. Acesta este motivul pentru care depunem atât de mult efort în publicarea revistei *SUCCESS.* Vrem să-ti oferim aceste exemple, aceste povesti şi oportunităti-cheie de învătare pe care să le poti folosi pentru a-ti îmbunătăti viziunea asupra lumii, asupra propriei persoane şi a rezultatelor pe care le obtii. Acesta este şi motivul pentru care citesc câte un material motivational şi educativ zilnic, timp de treizeci de minute, dimineata şi seara, şi ascult CD-uri de dezvoltare personală în masină. îmi spăl paharul şi îmi hrănesc mintea. îmi oferă oare acest lucru un avantaj fată de cineva care se trezeste şi primul lucru pe care îl face este să citească ziarul, să asculte stirile la radio în drum spre şi de la serviciu şi care se uită la stirile de seară înainte să se culce? Poti să fii sigur că da! Şi tu poti avea parte de acest avantaj.

Pasul 1: Fii vigilent

Cu exceptia cazului în care te-ai hotărât să trăiesti în- tr-o pesteră sau pe o insulă pustie, paharul tău va fi plin cu apă contaminată. Impuritătile se vor scurge de pe panourile publicitare, de la CNN în timp ce mergi prin aeroport, de la titlurile tipătoare ale tabloidelor când astepti la casă să plătesti cumpărăturile etc.

Chiar şi prietenii, familia sau propriile tale gânduri negative îţi pot umple paharul cu apă contaminată.

Dar asta nu înseamnă că nu poti lua măsuri pentru a fi mai putin expus la toate aceste impurităti. Poate că nu poti evita tabloidele stivuite lângă casa de marcat, dar îţi poti anula abonamentele la ele. Poti refuza să asculti radioul în drumul spre şi de la serviciu şi să-ti pui, în schimb, un CD educativ şi motivational. Poti închide televizorul când încep stirile de seară şi să stai de vorbă cu cei dragi. îţi poti cumpăra un DVR şi să înregistrezi toate programele care ti se par educative şi folositoare – trecând rapid peste reclamele menite să te facă să te simti prost sau inferior dacă nu cumperi aiurelile pe care le promovează.

Eu nu prea am crescut cu televizorul pornit; îmi amintesc că mă uitam la *Solid Gold* şi *The A-Team (Echipa de şoc)* (le mai tii minte?), dar, altfel, televizorul nu a fost important în viata noastră de familie. Am reusit cumva să mă dezvolt şi fără el, iar asta mi-a oferit o perspectivă mai clară atunci când urmăresc câte o emisiune. Sigur, râd şi eu la un serial de comedie, dar după asta mă simt de parcă as fi mâncat fast-food: sătul şi malnutrit, totodată. Şi nu pot să accept felul în care reclamele noastre exploatează psihologia, temerile, durerile, nevoile şi punctele noastre slabe. Dacă trec prin viată gândindu-mă că nu sunt suficient de împlinit dacă nu-mi cumpăr un lucru sau altul, cum pot avea pretentia să obtin rezultate uimitoare?

Se estimează că americanii (începând de la vârsta de 12 ani) petrec anual 1.704 ore uitându-se

la televizor. Asta înseamnă, în medie, 4,7 ore pe zi. Petrecem aproape 30% din zi uitându-ne la televizor. Aproape treizeci şi trei de ore pe săptămână: mai mult de o zi întreagă pe săptămână! E ca şi cum ne-am uita la televizor două luni într-un an! Vai! Şi oamenii încă se întreabă de ce nu progresează în viată?

Adoptă o dietă mediatică

Mass-media prosperă transformându-ne în nişte ostatici. Ai rămas vreodată blocat pe autostradă, într-o coadă întinsă pe kilometri întregi, care te-a tinut în loc şi te-a făcut să te întrebi de ce naiba nu se urneste nimeni? Când te apropii, în cele din urmă, de capătul ambuteiajului, observi aproape de fiecare dată că nimic nu bloca fluxul de masini; accidentul se produsese cu mult timp în urmă şi automobilele avariate fuseseră scoase în afara carosabilului. Coada care se întindea pe 5 kilometri se formase din cauza a tot felul de gură-cască! Acum chiar ai motive să fii furios. Dar ce se întâmplă când ajungi să treci şi tu prin dreptul accidentului? Incetinesti şi, în loc să îţi vezi de drum, casti şi tu gura!

Cum se face că oamenii buni şi decenti vor să vadă lucruri tragice şi grotesti? Ţine de zestrea noastră genetică, de instinctul nostru primar de autoconservare. Pur şi simplu, nu ne putem abtine. Chiar dacă suntem hotărâti să evităm lucrurile negative şi ne-am antrenat să fim cu totul pozitivi, atunci când vine vorba de senzational, natura noastră primară nu se dezminte. Maestrii mass-

media în- teleg asta. Ei stiu mai bine decât tine cum eşti construit. Presa s-a folosit întotdeauna de titluri socante şi senzatio- nale pentru a atrage atentia. Dar astăzi, în loc de trei programe de stiri ŢV şi radio, există câteva sute, care transmit 24 de ore din 24. În locul celor câteva ziare, există nenumă- rate canale care ajung la noi prin intermediul calculatoarelor şi telefoanelor mobile. Concurenta pentru a-ti capta atentia nu a fost niciodată mai acerbă, iar escrocii media cresc continuu miza socului. Ei găsesc zeci dintre cele mai îngrozitoare, mai scandaloase, mai ilegale, mai oribile şi mai sumbre lucruri care s-au petrecut în lume într-o zi şi umplu cu ele ziarele, canalele de stiri şi internetul. Totusi, în acelasi interval de douăzeci şi patru de ore, se întâmplă milioane de lucruri minunate, frumoase, incredibile. Cu toate acestea, auzim foarte rar despre ele. Fiind programati să vedem negativul, ajungem să avem nevoie de mai mult şi mai mult. Ce sansă au stirile pozitive să concureze cu audienta uriaşă şi bănetul din publicitate?

Să revenim la autostrada noastră. Cum ar fi dacă, în locul accidentului, s-ar vedea cel mai uimitor şi miraculos apus din viata ta? Ce s-ar întâmpla atunci cu traficul? Am observat asta de multe ori. Nu ar încetini nicio masină.

Marele pericol care vine din partea presei este că ne oferă o viziune extrem de imorală asupra lumii. Deoarece accentul şi repetarea mesajului cad pe aspectele negative, mintea ta începe să creadă în ele. Această viziune limitată şi îngustă,

concentrată pe lucrurile care nu functionează, are o influentă covârsitoare asupra potentialului tău creator. Poate fi de-a dreptul paralizantă.

Propriul filtru de gunoi

Vreau să-ti relatez ce fac eu pentru a-mi proteja sănătatea psihică. Dar te avertizez, dieta mea mentală este una riguroasă. Poate vei dori să adaptezi reteta în functie de prefe- rintele tale, însă pentru mine a functionat excelent.

După cum probabil ai ghicit, nu urmăresc şi nu ascult *niciun* fel de stiri şi nici nu citesc ziarele şi revistele cu nou- tătile zilei. 99% din stiri nu au nicio influentă asupra vietii mele personale, a obiectivelor, visurilor şi ambiţiilor mele. Mi-am creat câteva fluxuri RSS care identifică noutăţile şi schimbările din domeniul meu de activitate şi care vizează *într-adevăr* interesele şi obiectivele mele directe. Am eliminat stirile care nu-mi sunt utile, asa că nu sunt nevoit să scot nicio impuritate din paharul meu cu apă. În timp ce majoritatea oamenilor se bălăcesc ore întregi în mormanul anost de gunoi care le îngreunează gândirea şi le zdrobeste spiritul, eu aflu cele mai utile informatii de care am nevoie, când am nevoie, în mai putin de cincisprezece minute pe zi.

Pasul 2: Profită de timpul petrecut în maşină

Nu este suficient să elimini consumul negativ. Ca să te îndrepti într-o directie pozitivă, trebuie să

versi apa murdară din pahar şi să-l umpli cu apă curată. Masina mea nu porneste fără două lucruri: benzină şi o colectie permanentă de CD-uri educative pe care le ascult în timp ce conduc. În medie, americanii conduc aproximativ nouăsprezece mii de kilometri pe an. Asta înseamnă trei sute de ore de potential irosit în van! Brian Tracy m-a învătat să-mi transform masina într-o sală de clasă pe patru roti. Mi-a explicat că, ascultând CD-uri educative în timp ce conduc, obtin tot atâtea cunostinte cât în două semestre de master – în fiecare an. Gândeste-te putin; folosind timpul pe care îl pierzi în prezent ascultând radioul, poti învăta cât la un masterat, în domenii cum ar fi leadershipul, succesul în vânzări, câs- tigarea banilor, relatii armonioase sau orice altceva alegi. Această practică, împreună cu rutina de lectură, te poate deosebi de restul turmei – tot mai mult, cu fiecare CD, DVD sau carte.

II. Relaţii: Cine te influenţează?

Cine se aseamănă, se adună. Oamenii cu care îţi petreci de obicei timpul se numesc „grup de referinţă”. Conform cercetărilor psihologului social dr. David McClelland de la Harvard, „grupul tău de referinţă” îţi influenţează în proporţie de până la 95% succesul sau esecul în viaţă.

Cu cine petreci cel mai mult timp? Cine sunt oamenii pe care îi admiri cel mai tare? Aceste două grupuri de oameni sunt aceleasi? Dacă nu, de ce nu? Jim Rohn m-a învă- tat că suntem media celor mai apropiati cinci oameni din viata noastră. Rohn

pretinde că ne-am putea da seama de sănătatea, atitudinea şi venitul nostru doar privind în jur. Felul de oameni cu care ne petrecem timpul dezvăluie ce tip de conversatii preferăm şi ce atitudini şi opinii avem de obicei. în cele din urmă, ajungem să mâncăm, să vorbim, să citim, să gândim, să urmărim aceleasi emisiuni, să-i tratăm pe ceilalti sau chiar să ne îmbrăcăm la fel ca ei. Amuzant este că, de cele mai multe ori, nici nu observăm asemănările dintre noi şi cei cinci apropiati.

Cum asa? Pentru că relaţiile nu te împing brusc într-o anumită direcţie; asta se întâmplă încetul cu încetul. înflu- enta lor este foarte subtilă, de parcă ai fi într-un tub plutind în largul oceanului, fără să simti că înaintezi, iar când ai scoate capul afară, ti-ai da seama că ai fost purtat de cu- renţi la un kilometru de ţărm.

Gândeste-te la prietenii tăi care îşi comandă aperitive pline de grăsimi sau câte un cocteil înainte de cină şi la faptul că asta constituie rutina lor zilnică. Dacă petreci destul timp cu ei, vei descoperi că pui instinctiv mâna pe o pungă de nachos cu brânză sau de chipsuri şi, ca să tii pasul cu ei, îţi mai torni încă un pahar de bere sau vin. în schimb, dacă alti prieteni îşi comandă mâncare sănătoasă şi vorbesc despre cărtile motivationale pe care le citesc şi despre am- bitiile lor în afaceri, vei începe şi tu să asimilezi comportamentele şi obiceiurile lor. Vei citi şi discuta despre ceea ce discută ei, vei vedea filmele care le-au plăcut şi lor şi vei merge în locurile pe care ti le-au recomandat. Influenta pe care o au prietenii asupra ta este

subtilă şi poate fi pozitivă sau negativă; în orice caz, impactul este incredibil de puternic. Ai grijă! Nu poti să te înconjori de oameni negativi şi să te astepti să duci o viată pozitivă.

Asadar, cum *sunt,* în general, venitul, sănătatea şi atitudinea celor cinci persoane cu care petreci cel mai mult timp? Te sperie răspunsul? Dacă da, cel mai bun mod de a-ti accentua comportamentul pe care îl consideri important este să-ti petreci majoritatea timpului cu oameni care şi-au însusit deja acest comportament. Vei vedea atunci că puterea influentei functionează în favoarea ta, şi nu împotriva ta. Comportamentul şi atitudinea care i-au ajutat să obtină succesul pe oamenii pe care-i admiri cel mai mult vor începe să devină parte din rutina ta zilnică. îar dacă stai în preajma lor suficient de mult timp, vei obtine, probabil, rezultate asemănătoare cu ale lor.

Dacă nu ai făcut asta încă, notează numele celor cinci persoane cu care petreci cel mai mult timp. Notează şi principalele lor caracteristici, atât pozitive, cât şi negative. Nu contează cine sunt. Poate fi partenerul de viată, fratele, vecinul sau secretara ta. Acum, trage o linie. Cum este, în medie, sănătatea şi contul lor bancar? Cum arată relatiile lor? După ce analizezi rezultatele, întreabă-te: „Este bine pentru mine? Asta este directia în care vreau să merg?”

Este timpul să reevaluezi şi să faci ierarhii noi în privinţa oamenilor care te înconjoară. Aceste relaţii te pot hrăni sau te pot face să mori de foame, te pot ajuta să avansezi sau să bati pasul pe loc. Acum, că ai început să te gân- desti serios la oamenii cu care îţi petreci timpul, hai să aprofundăm problema. După cum m-a învătat Jim Rohn, este important să-ti evaluezi şi să-ti împarti relatiile în trei categorii: disocieri, asocieri limitate şi asocieri complexe.

Pentru a-ţi evalua relaţiile curente, completează Formularul de evaluare a relaţiilor de la pagina 172 sau descarcă-l de pe site-ul www.TheCompoundEffect. com/free.

Disocieri

îţi protejezi copiii de influenţele la care sunt expuşi şi eşti atent la persoanele din jurul lor. Eşti conştient de impactul pe care îl pot avea asupra lor şi de alegerile pe care le pot face ca urmare a acestui fapt. Cred că acelaşi principiu ar trebui să se aplice şi în cazul tău! Ştii deja asta: de unii oameni ar fi bine să te disociezi. Definitiv. Poate nu este un pas uşor de făcut, dar este esential. Trebuie să iei o decizie dificilă pentru ca anumite influente negative să nu te afecteze. Ştabileste ce nivel de calitate a vietii vrei să ai şi apoi înconjoară-te de oameni care exprimă şi sustin această viziune.

Elimin constant din viata mea pe acei oameni care refuză să se dezvolte şi să trăiască pozitiv.

Progresul şi modificarea relatiilor reprezintă un proces de o viată. Unii ar putea spune că sunt prea riguros în acest sens, dar mi-as dori să fiu şi mai riguros de atât. Am avut o relaţie de afaceri cu cineva care îmi plăcea foarte mult, dar, când situatia economică s-a înrăutătit, accentul oricărei discutii cu persoana respectivă cădea pe cât de oribile sunt lucrurile, pe cât de puternic resimtea problemele apărute în compania lui şi pe cât de grea era situatia. I-am spus:

— Omule, trebuie să încetezi să îţi mai creezi scenarii despre cât de grea e viata. Se vede clar cum cauti doar în- formatiile care să îţi confirme convingerile.

Nu a renuntat la viziunea lui mai sumbră şi mai lipsită de sperantă decât era cazul, asa că am decis că nu mai puteam fi parteneri de afaceri.

Când vei lua decizia dificilă de a te disocia de oamenii care te trag în jos, fii constient că vor opune rezistentă: mai ales cei apropiati. Hotărârea ta de a duce o viată pozitivă, orientată spre obiective, va fi o oglindă pentru propriile lor alegeri nefericite. Ii vei face să se simtă prost şi vor încerca să te tragă înapoi la nivelul lor. Impotrivirea lor nu înseamnă că nu te iubesc sau că nu-ti doresc binele: nici pomeneală. Este vorba doar despre frica şi vinovătia generate de alegerile neinspirate şi de viata lor dezordonată. Trebuie să stii că această disociere nu va fi usoară.

Asocieri limitate

Există oameni cu care poti petrece trei ore, dar nu trei zile. Altii cu care poti petrece trei minute, dar nu trei ore. Nu uita niciodată că influenta relatiilor este, în acelasi timp, puternică şi subtilă. Persoana alături de care mergi te poate determina să cresti sau să reduci ritmul, atât la propriu, cât şi figurat. De asemenea, nu ai cum să nu fii influentat de atitudinea, comportamentul şi actiunile dominante ale persoanelor cu care îţi petreci timpul.

Hotărăste cât de mult îţi „permiti" să fii influentat, în functie de modul în care se prezintă acesti oameni. Este dificil, stiu. Am fost nevoit să fac asta de multe ori, chiar şi cu membri apropiati ai familiei. NU VOI ÎNGĂDUI însă ca actiunile sau atitudinea cuiva să mă influenteze.

Am un vecin care este un prieten de trei minute. Timp de trei minute, purtăm o discutie savuroasă, dar n-as rezista trei ore cu el. Pot petrece trei ore cu un vechi prieten din liceu, dar nu e genul de persoană lângă care as sta trei zile. Şi apoi există oameni în preajma cărora as putea sta câteva zile, dar n-as merge cu ei în vacantă. Analizează-ti relatiile şi asigură-te că nu petreci trei ore cu o persoană de trei minute.

Asocieri complexe

Tocmai am vorbit despre eliminarea influentelor negative. Totodată, este important să *stabileşti* relatii. Identifică persoanele care au calităti în acele

aspecte ale vietii pe care vrei să le îmbunătătesti – oameni care au avut succes pe plan financiar şi în genul de afaceri la care visezi şi tu, care au calitătile parentale râvnite de tine, genul de relatii după care tânjesti sau stilul de viată pe care ti-l doresti. Şi apoi petrece mai mult timp cu ei. Inscriete în organizatiile, afacerile şi cluburile de sănătate pe care le frecventează astfel de persoane şi împrieteneste-te cu ele. În cele ce urmează, am săţi povestesc cum mergeam cu maşina în alt oraş doar ca să petrec timp de calitate – experienţă cu rezultate surprinzătoare.

Amintesc mereu de Jim Rohn pe parcursul acestei cărti deoarece, pe lângă tatăl meu, Jim este cel mai important mentor al meu şi persoana care m-a influentat cel mai mult. Relatia mea cu Jim exemplifică perfect o relatie complexă. Desi am avut ocazia de câteva ori să luăm masa şi să petrecem un timp împreună pe parcursul interviurilor noastre şi în spatele scenei, înaintea evenimentelor la care am participat, în cea mai mare parte, timpul petrecut de mine în compania lui Jim a însemnat săi ascult sfaturile în masină sau să-i citesc cărtile în living. Am petrecut peste o mie de ore primind instructiuni directe de la Jim, iar în 99% din timp, asta s-a întâmplat prin intermediul cărtilor, audiobook- urilor şi programelor audio. Ce este interesant în această privintă este că, indiferent de locul în care te afli – acasă, având grijă de copii sau de părintii tăi în vârstă, la serviciu, lucrând peste program împreună cu oameni cu care ai pu- tine în comun, sau undeva în provincie, la mare distantă de

cea mai apropiată clădire de birouri – şi tu poti avea aproape orice mentor îţi doresti, dacă acesta şi-a adunat cele mai interesante gânduri, povesti şi idei în cărti, CD-uri, DVD-uri şi podcasturi. Ai parte de o adevărată comoară din care te poti inspira. Profită de ea.

Dacă vrei să ai relatii mai bune, mai profunde, care să conteze cu adevărat, întreabă-te: „Cine îşi face genul de relatii dorite de mine? Cum pot petrece (mai mult) timp cu acea persoană? Pe cine pot întâlni ca să mă influenteze pozitiv?" Beneficiază şi tu de strălucirea acestei persoane. Imprieteneste-te cu oamenii care au cel mai mare, mai solid şi mai sigur succes din domeniul tău. Ce citesc ei? Unde mănâncă la prânz? Cum te poate influenta relaţia cu ei? Poţi consolida aceste relatii complexe înscriindu-te în grupuri de socializare sau organizatii de tip Toastmasters‡‡‡‡. Găseste organizatiile de caritate, petrecerile sau cluburile unde se adună persoanele pe care vrei să le ai ca model.

Găseşte-ţi un partener de succes

Un alt mod de a dezvolta relatii complexe îl constituie asocierea cu un partener de succes, cu o persoană la fel de hotărâtă ca tine să studieze şi să se dezvolte personal. Aceasta trebuie să fie cineva

‡‡‡‡ Toastmasters International este o organizaţie non-profit care gestionează cluburi în întreaga lume, cu scopul de a-şi ajuta membrii să-şi dezvolte abilităţile de leadership şi vorbit în public. (n.tr.)

în care ai încredere, o persoană suficient de îndrăzneată încât să-ti spună ce gândeste cu adevărat despre tine, despre atitudinea şi performantele tale. Poate fi un prieten de-o viată sau o persoană care nu te cunoaste aproape deloc. Ideea este să primesti (şi să oferi) o perspectivă din exterior, nepărtinitoare, onestă.

Partenerul actual „de responsabilitate" este bunul meu prieten Landon Taylor. Asa cum am mentionat anterior, vorbim la telefon în fiecare vineri, timp de treizeci de minute, despre reusitele, esecurile şi schimbările săptămânale, despre „revelatiile" noastre şi despre cum decurge planul nostru de dezvoltare. În asteptarea apelului telefonic şi ştiind că trebuie să îi dau niste explicatii lui Landon, reusesc să mă mentin extrem de motivat întreaga săptămână.

Ţin un registru al eşecurilor lui Landon şi al aspectelor pe care vrea să i le monitorizez şi am grijă să-l întreb despre ele în săptămâna următoare. Şi el face asta pentru mine. în felul acesta, ne responsabilizăm reciproc. întrebările sună în felul următor: „Bine, ai dat cu oistea-n gard săptămâna trecută şi ti-ai luat angajamentul să te schimbi. Ce ai făcut săptămâna asta în această privintă?" Viata are ritmul ei. Suntem două persoane cu functii de conducere, foarte ocupate, dar pentru mine este uimitor că ajungem să facem asta în fiecare săptămână, fără exceptie. Nu-i usor. Câteodată, pe parcursul zilei, stau şi mă gândesc: „Of, drace! Iar trebuie să fac asta". Dar apoi, în mijlocul convorbirii, mă gândesc: „Ah, ce tare mă bucur că

purtăm discutia asta!" Chiar şi atunci când mă pregătesc pentru ea, gândindu-mă la reusitele şi esecurile importante din timpul săptămânii, am multe de învătat despre mine. Săptămâna asta i-am spus lui Landon:

— Ştii, sunt ocupat cu o grămadă de lucruri. Scriu la cartea mea. Am ajuns la o mulţime de concluzii şi am avut multe revelatii, dar niciuna nu e convingătoare.

— Asta să fie ultima săptămână în care îmi spui că n-ai avut nicio revelatie, mi-a răspuns.

Am înghitit în sec.

— Nu mă mai păcăli! a adăugat.

Am înteles aluzia. în realitate, mă păcăleam singur nefiind în stare să găsesc un lucru suficient de important despre care să vorbesc.

Am o provocare serioasă pentru tine, dacă te simti în stare. Vrei să ai parte de un feedback real? Găseste pe cineva care să tină la tine suficient de mult încât să fie brutal de sincer. întreabă-l: „Ce părere ai despre mine? Care crezi că sunt punctele mele forte? Ce aspecte crezi că ar trebui să îmbunătăţesc? La ce capitol crezi că mă autosabotez? La ce lucru ar fi bine să renunt în favoarea celorlalti? De ce ar trebui să mă apuc?"

Investeşte în mentori

Paul J. Meyer este un alt mentor al meu. Paul a murit în 2009, la optzeci şi unu de ani. De fiecare dată când credeam că fac ceva important, că sunt pe cale să trec la un alt nivel, îl căutam pe Paul – el

îmi dădea măsura adevăratei mele situatii. Rapiditatea cu care actiona mi se părea halucinantă. Am petrecut mult timp alături de el; Paul a cumpărat una dintre companiile mele şi eu i-am salvat una dintre firme. A jucat un rol extrem de important în viata mea.

După ce petreceam câteva ore cu Paul, care îmi vorbea despre toate planurile, demersurile şi activitătile lui, mă lua cu ameteală. Mă epuiza doar simpla încercare de a înte- lege tot ce făcuse. După câteva ore împreună cu el, simteam nevoia să mă duc la culcare! Dar relatia mea cu el m-a adus la un alt nivel. O plimbare pentru el însemna un maraton pentru mine. Mi-a alimentat ideea că as putea deveni important şi ambitios. Trebuie să te înconjori de astfel de oameni!

Nu eşti niciodată prea bun încât să nu ai nevoie de un mentor. în timpul interviului meu cu Harvey Mackay, am aflat următoarele: „Am avut douăzeci de instructori, dacă îţi vine să crezi. Unul pentru discurs, unul pentru scris, unul responsabil cu umorul, unul pentru dictie şi asa mai departe". întotdeauna mi s-a părut interesant că cei mai de succes oameni, cu adevărat performanţi, sunt întotdeauna dispuşi să angajeze şi să plătească cei mai buni instructori şi profesori din lume. Cresterea performantei merită investitia.

Găsirea şi stabilirea unei relatii cu un mentor nu trebuie să fie un proces misterios sau intimidant. Când am discutat cu Ken Blanchard, mi-a explicat cât de simplu este să stabilesti o relatie cu un mentor *(SUCCESS,* ianuarie 2010): „Primul lucru

pe care trebuie să-l tii minte în privinta unui mentor este că nu trebuie să-i răpesti foarte mult timp. Cele mai bune sfaturi pe care le-am obtinut vreodată au venit din întâlniri banale la un prânz sau la un mic dejun luat cu cineva, în timp ce pălăvrăgeam despre activitatea mea şi ceream sfaturi. Vei fi uimit cât de multi oameni de afaceri sunt dispusi să joace rolul de mentori dacă asta nu leră- peste prea mult timp". John Wooden vine în sprijinul ideii că oamenii îşi doresc să fie mentori *(SUCCESS,* septembrie 2008): „Mentoratul este mostenirea pe care o lasi în urma ta. Este cea mai mare mostenire pe care o poti lăsa celor- lalti. Şi ar trebui să fie nemuritoare. Reprezintă motivul pentru care te dai jos din pat zi de zi. Ca să-i înveti pe cei- lalti şi să înveti tu însuti". Mi-a explicat apoi că mentoratul este şi un drum cu două sensuri. „Ca să primesti sfaturi, trebuie să fii deschis. Este responsabilitatea noastră să fim dispusi să lăsăm ca mintea şi viata noastră să fie influentate, modelate şi consolidate de oamenii care ne înconjoară".

Creează-ţi un consiliu personal de consultanţă

Ca parte a planului meu de a deveni mai înţelept, de a fi un bun strateg, de a acţiona mai eficient şi de a-mi spori totodată timpul petrecut şi interactiunea cu lideri de top, mi-am creat un consiliu personal de consultantă.

Am ales sase oameni pe criteriul performantelor obtinute în domeniul lor de activitate, al capacităţi de gândire creativă şi al respectului pe care îl

aveam fată de renumele lor. O dată pe săptămână, iau legătura cu unii dintre ei şi cer păreri, încerc să le imit felul de a gândi, îi rog să îmi spună ce cred despre mine şi să îmi dea sfaturi. După ce am demarat acest proces, mi-am dat seama că beneficiile pe care le aveam erau imense – mult mai mult decât anticipasem! Este surprinzător să vezi că oamenii geniali sunt dis- pusi să-ti împărtăsească cunostintele lor atunci când le arăti un interes sincer.

Cine ar trebui să fie în consiliul tău de consultantă? Caută oameni pozitivi care au obtinut succesul de care vrei să ai şi tu parte în viată. Şi nu uita dictonul: „Nu cere niciodată sfaturi de la o persoană în locul căreia n-ai vrea să fii”.

III. Mediu: Schimbându-ţi mediul, îţi schimbi perspectiva

Când lucram în imobiliare, în East Bay, Şan Francisco, trăiam şi munceam într-un segment demografic foarte limitat. În- tâlneam acelasi tip de persoane, care actionau mereu în acelaşi fel. Ştiam că trebuie să intru într-un cerc nou, mai elevat, dacă îmi doream să ajung unde îmi propusesem.

M-am urcat în masină şi am plecat să mă plimb de-a lungul golfului spre unul dintre cele mai bogate şi frumoase locuri de pe planetă, Tiburon, în tinutul Marin, la nord de Şan Francisco. Dacă ai fost vreodată la Monaco, ei bine, asa arată şi Tiburon, dar mult mai pitoresc. Este un loc spectaculos. Mergeam la un restaurant specializat

în mâncăruri delicioase din fructe de mare, localul lui Şam de pe debarcader. Mâncarea era excelentă, dar, şi mai important, restaurantul era foarte apreciat de locuitorii bogati din zonă.

Pe lângă faptul că mergeam la Şam pentru a-mi lărgi cercul de cunostinte, obisnuiam să stau pe debarcader şi să privesc colinele. Eram fascinat de casele de multe milioane de dolari construite printre stânci. Una, în mod special, îmi atrăgea atentia: o casă albastră, cu patru etaje, cu lift şi paratrăsnet pe acoperis. *Cum arată casa perfectă?* mă întrebam mereu. *Dacă cineva mi-ar oferi una, pe care aş alege-o?* Răspunsul era mereu acelasi: frumusetea aia albastră. Era amplasată în locul perfect, avea o panoramă luminoasă, cea mai bună dintre toate.

într-o dimineată, când mă întorceam acasă după o gustare, am văzut un anunt în care scria că una dintre case era scoasă la vânzare şi m-am gândit c-ar fi interesant să văd care anume. Din indicator în indicator, urcând în zig-zag pe străduteleînguste dintre stânci, am ajuns în cele din urmă în vârful colinei şi am găsit casa scoasă la vânzare. Am intrat, m-am îndreptat către o bovindou spectaculos care dădea spre golf şi atunci lumea mi s-a deschis în fată: capătul peninsulei Tiburon, Angel îsland dincolo de golf, Berkeley şi East Bay, Bay Bridge şi întreaga panoramă a San Francis- co-ului până spre Golden Gate Bridge, pe o întindere de 300 de grade. Am iesit pe balcon şi am privit în jur. Deodată, mi-am dat seama că era chiar casa pe care o admirasem ani în sir! Era chiar casa mea albastră!

Am semnat pe loc contractul. Casa visurilor mele era acum a mea!

Nu pot spune că am cunoscut pe cineva care să-mi fi schimbat viata mai mult decât Sam. Acel mediu a avut un efect puternic asupra mea. Privelistea caselor cocotate pe stânci mi-a alimentat ambitia şi mi-a înflăcărat visurile. Am ajuns să muncesc mai mult decât credeam că este posibil pentru ca visurile să devină realitate – şi au devenit!

Visul tău poate transcende mediul în care trăiesti. Uneori, trebuie să ieşi din mediul respectiv pentru a-ti împlini visul. Este ca şi cum ai planta un stejar într-un ghiveci. Prinde rădăcini, dar nu se mai poate dezvolta. Are nevoie de mai mult spatiu ca să crească şi să devină un stejar falnic. La fel şi tu.

Când vorbesc despre mediu, nu mă refer doar la locul în care trăiesti. Mă refer la tot ce te înconjoară. Crearea unui mediu pozitiv, care să te ajute să obtii succesul presupune să elimini dezordinea din viata ta. Nu doar dezordinea fizică, care îţi îngrădeste productivitatea şi eficienta (cu toate că şi acest lucru este important!), ci şi dezordinea psihică, generată de tot ceea ce nu functionează în jurul tău, de toate disfunctionalităţile şi lucrurile care te dezgustă. Fiecare lucru incomplet din viata ta exercită o fortă de absorbtie care îţi suge energia esentială pentru împlinire şi succes, mai rău decât un vampir însetat de sânge. Fiecare promisiune, angajament şi acord nerespectat în întregime te seacă de puteri,

blocându-ti dinamica şi inhibându-ti capacitatea de a merge mai departe. Sarcinile incomplete continuă să te tragă înapoi, solicitându-ti rezolvarea. Prin urmare, gândeste-te ce sarcină poti duce astăzi la bun sfârsit.

în plus, atunci când îţi creezi un mediu potrivit pentru obiectivele tale, nu uita că în viată obtii ceea ce *tolerezi.* Acest lucru este valabil în toate aspectele vietii tale – şi mai ales în relatiile cu familia, prietenii şi colegii. Ceea ce te-ai hotărât să tolerezi se reflectă în modul în care se desfăsoară viata ta acum. Altfel spus, *vei obţine în viaţă ceea ce accepţi şi aşteaptă-te la ceea ce meriţi.*

Dacă tolerezi lipsa de respect, nu vei fi respectat. Dacă tolerezi lipsa de punctualitate, oamenii vor întârzia la întâlnirile cu tine. Dacă tolerezi un salariu injust şi suprasolicitarea la serviciu, de asta vei avea parte mereu. Dacă tolerezi kilogramele în plus, să fii obosit şi bolnav mereu, chiar asa va fi.

Este uimitor cum se organizează viata în functie de standardele pe care ti le impui. Unii oameni cred că sunt victimele comportamentului altor persoane, dar, în realitate, felul în care ne tratează ceilalti se află sub controlul nostru. Protejează-ti spatiul emotional, mental şi fizic, astfel încât să poti trăi în pace nu în haosul şi stresul pe care lumea le va dezlănţui asupra ta.

Dacă vrei să creezi rutina unui ritm şi a unei consecvente, astfel încât Măreata Di nu doar să-ti viziteze casa, ci să se şi mute la tine, asigură-te că mediul tău este potrivit şi încurajează împlinirea,

realizarea şi performanta ta la un nivel extrem de ridicat.

Şi fiindcă am discutat despre un nivel extrem de ridicat, în capitolul următor, vreau să te ajut să descoperi secretul care te va ajuta să folosesti toate lucrurile învătate până acum, pentru a accelera rezultatele. Obtinerea unor rezultate mai bune cu doar un pic mai mult efort aduce a înşelătorie... a avantaj nedrept. Dar cine a spus că viata este corectă?

Pune Efectul compus să lucreze în beneficiul tău

Rezumatul etapelor de acţiune

Identifică influenta pe care mass-media şi informaţia o au în viata ta. Stabileşte cu ce trebuie să-ti umpli paharul (creierul) pentru a-l proteja şi cum ai de gând să-l păstrezi în permanentă curat, asigu- rându-i un continut pozitiv, încurajator şi de calitate. Descarcă Formularul de aport al influentelor de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Evaluează-ti relatiile actuale. De cine ar fi cazul să te disociezi partial? De cine ar trebui să te disociezi total? Construieste strategii de extindere a relatii- lor. Descarcă Formularul de evaluare a relatiilor de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Alege-ti un partener pentru succes. Stabileste când, cât de des şi pentru ce aspecte veti da socoteală unul în fata celuilalt şi ce idei veti aduce fiecare în discutie.

Identifică cele trei aspecte ale vietii tale asupra cărora te concentrezi cel mai mult. Găseste şi stabileste o relatie cu un mentor pentru fiecare dintre aceste aspecte. Mentorii tăi pot fi persoane care au realizat

ce îţi doresti şi tu, cu care să porti scurte conversatii, sau pot fi experti care şi-au transpus ideile în cărti sau pe CD-uri.

CAPITOLUL 6

ACCELERARE

Când locuiam în La Jolla, California, ca să-mi testez vointa şi pentru a face mişcare, urcam des cu bicicleta, pieptiş, cale de trei kilometri, Muntele Soledad. Există foarte puti- ne lucruri pe care le poti face de bună voie şi care să-ti provoace mai multă durere şi suferintă decât urcusul fără oprire cu bicicleta pe un munte abrupt. Există un moment în care „simti că-ti dai duhul" şi rămâi fată în fată cu adevăratul tău sine. Brusc, toate proiectiile şi ideile pe care le-ai avut despre tine îşi pierd semnificatia şi te confrunti cu adevărul gol-golut Mintea începe să inventeze tot felul de alibiuri prin care să-ti justifici renuntarea. Aceasta este clipa în care eşti obligat să răspunzi la una dintre cele mai grele întrebări ale vieţii: Esti dispus să-ti înfrângi durerea şi să continui sau crăpi ca o nucă şi te dai bătut?

Lance Armstrong a apărut pe coperta revistei

SUCCESS în iunie 2009. îmi amintesc că am urmărit prima lui victorie în Tour de France. Concurentii ajunseseră în zonele muntoase, primejdioase ale cursei. Ceilalţi ciclişti îl ignoraseră pe Lance pentru că nu fusese niciodată un căţărător de renume. În timpul celei de-a treia ascensiuni montane, pe o ploaie rece ca gheata, ceată şi grindină, Lance s-a separat de echipă. A rămas să se confrunte de unul singur cu cei mai buni cătărători din lume. Pe ultima portiune, douăzeci şi opt de kilometri de urcus către Sestriere, după cinci ore şi jumătate, toţi ciclistii erau epuizati. Fiecare trebuia să-şi găsească ultimele resurse de energie fizică şi psihică – oare erau capabili să reziste? Era un test al celor care reuseau să supravietuiască în ciuda greutătilor şi să-şi găsească puterea de a continua: al celor care cedau şi al celor care rezistau.

Pe ultimii opt kilometri ai cursei, Lance era la treizeci şi două de secunde în spatele liderilor, o eternitate pentru un traseu de cătărare. La o curbă, Lance s-a ridicat şi a accelerat, ajungându-i din urmă pe cei doi lideri: amândoi cătărători de talie mondială. Consumându-şi şi ultimul strop de energie, Lance a atacat şi s-a distantat la câteva lungimi de lideri. Ulterior, a afirmat în cartea sa *It's Not About the Bike: My Journey Back to Life:* „Când reusesti să deschizi o bresă şi rivalii tăi nu reactionează, asta îţi spune ceva. Că suferă. Şi când suferă, atunci e momentul potrivit să-i depăsesti”. Complet epuizat, chinuindu-se să respire, cu bra- tele şi picioarele arzându-i de oboseală,

Lance a continuat să pedaleze. Unii au încercat, dar nimeni nu l-a putut prinde din urmă, pentru că, pur şi simplu, nu erau ce trebuia. La linia de sosire, ridicând pumnii în aer, surprinzătorul

* Carte apărută cu titlul *Nu doar despre bicicletă. Povestea unui nou început,* la Editura Preda Publishing, Bucureşti, 2013, trad. Cristina Preda. (n.tr.)

concurent a câştigat etapa şi, în cele din urmă, Turul Franţei.

în acest capitol vreau să-ti vorbesc despre acele momente ale adevărului şi modul în care Efectul compus te poate ajuta să treci la un nou nivel de succes, mai repede decât ti-ai fi imaginat. Dacă eşti pregătit, antrenat, informat şi dacă ai depus cu consecventă efortul necesar, mai devreme sau mai târziu, te vei confrunta cu propriul moment al adevărului. în acea clipă, vei putea spune cine eşti şi cine vei deveni. Aceste momente, în care dezvoltarea şi împlinirea sunt vii, sunt cele în care fie păsim înainte, fie ne dăm înapoi, fie ne cătărăm pe ultima treaptă a podiumului şi punem mâna pe medalie, fie continuăm să aplaudăm îmbufnati, din mulţime, victoriile altora.

Vom analiza, de asemenea, cum poti oferi în mod constant mai mult decât se asteaptă oamenii de la tine, făcând să-ti surâdă sansa şi mai mult.

Momentul adevărului

„Există un punct în orice cursă când un ciclist îşi întâlneste adevăratul adversar şi întelege că acesta este propria-i persoană", scrie Lance în

autobiografia sa. „în cele mai dureroase momente petrecute pe bicicletă, sunt extrem de curios şi mă întreb de fiecare dată cum voi reactiona. îmi voi descoperi oare slăbiciunea cea mai ascunsă sau îmi voi regăsi forta cea mai tainică?”

Când lucram în imobiliare, îmi atingeam limitele de câteva ori într-o zi. în timp ce conduceam spre o proprietate al cărei termen de vânzare expirase şi după ce fusesem apostrofat pentru ultimul proiect, începeam să caut în minte tot felul de pretexte ca să nu mai dau alte telefoane de vânzare şi să mă întorc la birou. în timp ce prospectam câte un cartier, câinii începeau să mârâie la mine sau începea să plouă. în „intervalul de făcut bani” (de la 5 la 9 seara, intervalul prospectării la rece), eram frecvent apostrofat pentru că îi întrerupeam pe oameni de la cină sau de la emisiunea lor preferată. Eram convins că aveam nevoie de o pauză, ca să merg la baie sau să beau un pahar cu apă. Dar, în loc să renunt, de fiecare dată când îmi atingeam limitele mentale sau emotionale, îmi dădeam seama că şi concurenta se confrunta cu aceleasi provocări. Ştiam că acesta era un alt moment în care, dacă îmi continuam drumul, aveam să capăt un avans considerabil în fata lor. Acestea au fost momentele definitorii pentru succes şi progres. Nu era dificil, dureros sau provocator când alergam umăr la umăr cu toţi ceilalti, tinând pasul cu ei, dar nepreluând conducerea. Nu contează dacă îţi atingi limitele; contează ce faci *după* asta.

Lou Holtz, celebrul antrenor de fotbal, stia că

ceea ce faci după ce dai tot ce ai mai bun din tine este elementul care asigură victoria. în timpul unei partide, echipa lui era condusă, la jumătatea jocului, cu 42-0. în pauză, Lou le-a vorbit jucătorilor despre eforturile suplimentare spectaculoase pe care trebuiau să le depună pentru a bloca, intercepta şi recupera mingea. Le-a spus apoi că nu se aflau în echipa lui pentru că îşi dădeau toată silinta la fiecare fază a jocului; toţi jucătorii din toate echipele fac asta. Le-a zis că erau în echipa *Iui* datorită abilităţii lor de a depune acel efort suplimentar esential la fiecare fază. Acest efort suplimentar depus după ce ai dat tot ce ai mai bun în tine este cel care face diferenţa. Echipa lui a intrat pe teren şi a câştigat meciul în repriza a doua. Aşa se câştigă!

Muhammad Ali a fost unul dintre cei mai mari luptători ai tuturor timpurilor, nu numai datorită vitezei şi agilităţii sale, ci şi graţie strategiei sale. Pe 30 octombrie 1974, Ali şi-a recăpătat titlul mondial la categoria grea, învingându-l pe George Foreman într-una dintre cele mai mari confruntări din istoria boxului, „Rumble în the Jungle”§§§§. Aproape nimeni, nici măcar sustinătorul lui Ali, Howard Cosell, nu credea că fostul campion avea sanse să câstige. Atât Joe Frazier, cât şi Ken Norton îl învinseseră anterior pe Ali, şi George Foreman îi făcuse knock-out pe amândoi în doar două reprize. Strategia lui Ali? Să profite de slăbiciunea tânărului campion, şi anume, de lipsa lui de rezistentă. Ali stia că, dacă îi fortează

§§§§*Uruitul junglei.* (n.tr.)

limitele lui Foreman, putea apoi să profite. Asa a inventat Ali tactica denumită ulterior „Ro- pe-a-Dope”. Ali s-a sprijinit în corzi, protejându-şi fata, în timp ce Foreman l-a lovit de sute de ori timp de şapte reprize. La sfârşitul rundei a opta, Foreman era epuizat; acestea erau limitele lui. Şi atunci, cu o combinatie de lovituri, Ali l-a trimis la podea în centrul ringului.

Atingerea limitelor nu este un obstacol, ci o oportunitate. Pe parcursul celei de-a doua încercări a lui Lance Armstrong de a câştiga Turul Frantei, lupta s-a dat din nou în munti. Prima mare cătărare avea să fie pe traseul pe care Lance suferise o cădere îngrozitoare mai devreme în acel an, într-o zi umedă de primăvară. Căderea îi provocase o contuzie şi o fisură vertebrală. Acum ploua din nou. În loc să fie îngrijorat sau să ezite, a spus sus şi tare: „Este o vreme perfectă pentru atac, mai ales că ştiu că celorlalţi nu le place. Cred că nimeni altcineva nu poate îndura mai bine suferinta. Este o zi bună pentru mine”. Şi a avut dreptate. Lance a înregistrat a doua lui victorie.

Când conditiile sunt excelente, lucrurile sunt usoare, nu există nimic care să te distragă, nu te întrerupe nimeni, ispitele nu te ademenesc şi nu te deranjează nimeni; dar în aceste momente, toţi ceilalti se simt la fel. Abia la greu, atunci când apar problemele şi ispita este mare, arăti dacă meriti să progresezi. După cum ar spune Jim Rohn: „Nu-ti dori să fie mai usor; doreste-ti să fii mai bun”.

Trebuie să întelegi că, atingându-ti limitele în

disciplina, rutina, ritmul şi coerenta ta, te desparti de vechiul tău sine, îţi depăsesti barierele şi îţi descoperi o personalitate nouă, triumfătoare şi victorioasă.

Multiplicarea rezultatelor

Am o ofertă interesantă pentru tine. Am vorbit despre modul în care anumite comportamente şi discipline se dezvoltă în timp, oferindu-ti rezultate uimitoare. Cum ar fi dacă ai putea să accelerezi procesul şi să multiplici rezultatele? Te-ar interesa? Vreau să-ti arăt cât de putin efort suplimentar este necesar pentru a-ti creste exponential rezultatele.

Şă presupunem că faci culturism şi programul de antrenament îţi cere să efectuezi douăsprezece repetări cu o anumită greutate. Acum, dacă executi cele douăsprezece repetări, îndeplinesti cerintele programului. Bine lucrat. Dacă rămâi consecvent, în cele din urmă, vei observa că disciplina îţi va oferi, cumulativ, rezultate uimitoare. Insă,

dacă după ce ai făcut cele douăsprezece repetări, chiar dacă ti-ai atins limitele, te forţezi şi mai încerci să faci încă trei sau cinci repetări, impactul de ansamblu se va multiplica de câteva ori. Nu numai că vei adăuga câteva exercitii la antrenament. Nu. Repetările făcute după atingerea limitei îţi vor *multiplica* rezultatele. Iti vei depăsi astfel po- tentialul maxim. Repetările anterioare sunt cele care te-au adus aici.

Adevăratul progres se înregistrează doar după ce îţi depăsesti limitele.

Arnold Schwarzenegger a făcut celebră o metodă de antrenament de culturism numită „Principiul trisării". Arnold era un maniac al tehnicii perfecte. El sustinea că, odată ce ai atins numărul maxim de ridicări respectând cu sfintenie tehnica, dacă îţi pozitionezi corect încheieturile sau te apleci pe spate pentru a pune în miscare şi alti muschi care să-i ajute pe cei care lucrează (trisând un pic, adică), vei reusi să faci încă cinci sau sase repetări, ceea ce va îm- bunătăti semnificativ rezultatele setului de exercitii. (Poti reusi asta şi dacă ai un partener de antrenament care să te ajute la ultimele repetări pe care, altfel, nu le-ai putea face singur.)

Dacă eşti alergător, ştii despre ce vorbesc. Să zicem că ti-ai îndeplinit obiectivul propus pentru ziua respectivă şi ai senzatia aceea de arsură care apare atunci când ti-ai atins limitele, dar, cu toate astea, alergi mai departe, încă putin. Acest „încă putin" este, de fapt, o depăsire însemnată a limitelor tale. Fiindcă ai multiplicat rezultatul actiunii initiale.

Gândeste-te la bănutul fermecat despre care am discutat în capitolul 1, cel care îşi dublează valoarea în fiecare zi, demonstrându-ti efectul micilor actiuni compuse. Dacă, pe parcursul aceluiaşi interval de treizeci şi una de zile, reuşeşti să dublezi valoarea bănuţului încă o dată pe săptămână, suma totală acumulată ar fi de 171 de milioane de dolari, în loc de 10 milioane. Repet,

simplul efort suplimentar depus timp de patru zile va conduce la un rezultat de câteva ori mai mare. Asa functionează matematica în cazul depunerii unui efort suplimentar mărunt.

Să te consideri cel mai dur concurent al tău este una dintre cele mai bune metode de multiplicare a rezultatelor. Treci dincolo de limitele tale. Un alt mod de a-ti multiplica rezultatele este să-ti depăsesti asteptările pe care le au cei- lalti de la tine: să faci mai mult decât „suficient”.

Depăşeşte aşteptările oamenilor

Oprah este celebră pentru faptul că a utilizat acest principiu, depăsind spectaculos asteptările tuturor legate de generozitatea şi capacitatea ei de a trăi şi a lucra în stil MARE. Iti amintesti cum şi-a lansat cel de-al nouăsprezecelea sezon, în septembrie 2004? Când vine vorba de Oprah, ne astep- tăm la surle şi trâmbite... dar de data asta chiar că i-a dat pe toţi pe spate. Inaugurarea sezonului a devenit subiectul preferat al presei şi al oamenilor obisnuiti zile în sir.

Să ne întoarcem în timp pret de câteva clipe. Membrii publicului au fost selectati pentru că prietenii şi familia scriseseră că fiecare dintre ei avea nevoie disperată de o masină nouă. Oprah a deschis emisiunea chemând unsprezece oameni pe scenă. Ea le-a oferit fiecăruia câte o masi- nă: un G6 Pontiac, model 2005. Apoi, adevărata surpriză: a depăsit asteptările tuturor atunci când a

distribuit cutii cu cadouri pentru restul publicului, spunând că într-una dintre cutii se află cheia pentru un al doisprezecelea automobil. Dar când oamenii au deschis cutiile, au văzut că fiecare dintre ei avea un set de chei. Şi ea a început să strige: „Toată lumea primeste o masină! Toată lumea primeste o masină!"

Desi acesta este, poate, cel mai faimos exemplu al său, Oprah continuă să ne depăsească asteptările în majoritatea lucrurilor pe care le face. În altă emisiune, Oprah a surprins o tânără de douăzeci de ani, care trăise ani în sir prin orfelinate şi refugii pentru oameni fără adăpost, cu o bursă pentru studii universitare de patru ani, un tratament de înfrumusetare şi îmbrăcăminte în valoare de 10.000 de dolari. Tot ea a dăruit unei familii cu opt copii adoptati, care urma să fie evacuată din locuintă, 130.000 de dolari pentru a-şi plăti şi repara casa.

Acum ai putea spune: bine, bine, dar vorbim de Oprah, bineînteles că ea poate face chestii din astea. Dar adevărul este că există o mulţime de oameni în pozitia ei – cu banii şi faima ei – care ar putea face astfel de lucruri, dar nu se aventurează niciodată pe tărâmul extraordinarului. Oprah o face. Asta o caracterizează pe ea. învată de la ea. Şi tu poti depăsi asteptările în fiecare aspect al vietii tale.

Când a sosit momentul s-o cer în căsătorie pe sotia mea, Georgia, as fi putut face ceea ce se astepta toată lumea să fac: să mă întâlnesc cu tatăl ei şi să-i cer mâna fiicei lui. în schimb, am m-am

hotărât să-i arăt un mai mare respect tatălui ei, pregătindu-mi discursul în portugheză (am rugat-o pe sora Georgiei să mi-l traducă). înțelegea engleză destul de bine, dar nu se simtea complet în largul lui. Am repetat discursul tot drumul de la Los Angeles la Şan Diego. Am intrat pe usă cu un buchet de flori şi bomboane şi l-am invitat pe tatăl ei să vină cu noi în sufragerie. Am rostit apoi discursul învătat pe de rost. Din fericire, a spus: „Da!"

Dar nu m-am oprit aici. La întoarcere şi în următoarele două zile, i-am sunat pe rând pe toţi cei CINCI frati ai ei şi le-am cerut binecuvântarea pentru a intra în familia lor. Unii au fost usor de convins, altora a trebuit să le demonstrez că „merit". Ideea este – şi asta aveam să aflu ulterior de la ea –, că unul dintre cele mai speciale aspecte ale cererii mele în căsătorie a fost respectul arătat tatălui ei şi faptul că-i sunasem toţi fratii (şi o rugasem pe sora ei să mă învete portugheză). Asta a făcut ca gestul să fie special. Rezultatul acestui efort suplimentar a fost răsplătit exponential.

Stuart Johnson detine compania-mamă a revistei *SUCCESS,* VideoPlus. L.P. Stuart a pus la bătaie multi bani şi reputatia construită vreme de douăzeci şi doi de ani când s-a hotărât să achizitioneze revista *SUCCESS,* SUCCESS.com şi celelalte domenii ale SUCCESS Media. Pe parcursul uneia dintre cele mai incitante evolutii economice din istoria recentă şi în contextul în care publicatiile tipărite erau percepute ca fiind depăsite, hotărârea lui a fost una curajoasă, dar

apoi a făcut ceva şi mai neasteptat. în vreme ce noua initiativă de afaceri se punea pe picioare, iar domeniul său principal de activitate era în regres, ca pentru tot restul lumii, din cauza tsunami-ului economic din 2008 şi 2009, Stuart a fondat o organizatie non-profit dedicată copiilor. Dacă tot avea de gând să se implice în predarea chestiunilor fundamentale legate de dezvoltarea personală, voia să se asigure că informatia ajungea şi la adolescenti. Asa a lansat Fundatia SUCCESS (www.SUCCESSFoundation.org). Şi-a adunat principiile fundamentale de realizare personală într-o carte intitulată *SUCCESS for Teens (Succesul pentru adolescenţi),* pe care o distribuie *gratuit* prin parteneri responsabili şi organizatii nonprofit, în scopul dezvoltării min- tilor tinere.

Stuart a finantat personal administrarea şi conducerea Fundatiei SUCCESS, iar în primul an, cu ajutorul câtorva buni prieteni, a finantat distribuirea a peste 1 milion de cărti. în prezent, acest număr este mult mai mare şi continuă să crească! Trebuie să întelegi că Stuart făcuse deja o investitie mare şi îşi asumase un risc important chiar şi fără povara finantării noii fundatii. Dar contributia suplimentară şi dăruirea fată de fundatie a amplificat de mai multe ori tăria angajamentului fată de potentialii săi parteneri, presă, colegi şi echipă. A depăsit asteptările şi a transmis astfel un mesaj foarte puternic.

în ce aspect al vietii poti face mai mult atunci când îţi atingi limitele? Sau încotro te poti îndrepta pentru a avea parte de un moment

„UAU”? Nu este nevoie de un efort suplimentar prea mare, însă acesta îţi va multiplica rezultatele de câteva ori. Fie că ai de dat câteva telefoane, că trebuie să-ti servesti clientii, să recunosti meritele echipei sau ale sotiei, să iesi la o alergare, să tragi de fiare, să-ti planifici o întâlnire în oras, să petreci timp cu copiii sau indiferent ce... gândeste-te care este acel mic efort suplimentar pe care îl poti face pentru a depăsi asteptările şi a accelera rezultatele?

Fă lucruri surprinzătoare

Sunt un Gică Contra de felul meu, ştiu bine. Spune-mi ce fac ceilalţi, care este părerea unanim acceptată şi ce lucru este popular şi, de obicei, eu voi face contrariul. Dacă toată lumea zice hăis, eu zic cea. Pentru mine, lucrurile unanim acceptate sunt banale, comune. Iar lucrurile comune oferă rezultate comune. Cel mai popular restaurant este McDonald's, cea mai populară băutură este Coca-Cola, cea mai populară bere este Budweiser, cel mai popular vin este Franzia (da, chestia aia pe care o cumperi la cutie!). Consumă lucrurile astea „populare” şi vei fi mediocru, parte din mulţime. Adică comun. Nu e nimic în neregulă să fii comun. Doar că eu prefer să fiu extraordinar.

De exemplu, toată lumea trimite felicitări de Crăciun. Dar, din moment ce toată lumea o face, cred eu, nu are un impact emotional prea mare. Asa că eu prefer să trimit felicitări de Ziua Recunostintei. Câte felicitări de Ziua Recunostintei ai primit? Exact. În felul acesta,

transmit un mesaj. Iar în locul „urărilor de bine" generate pe calculator şi tipărite la grămadă, eu îmi exprim în scris sentimentele de recunostintă pentru relatia mea cu acea persoană şi pentru ce înseamnă ea pentru mine – e un efort similar, dar cu un impact mult mai mare.

Richard Branson şi-a construit întreaga carieră făcând lucruri surprinzătoare. Imi place să-l urmăresc de fiecare dată când îşi lansează o nouă companie. Fiecare cascado- rie de-a lui este mai îndrăzneată, mai înfricosătoare şi mai neasteptată decât precedenta. Fie că zboară cu un balon cu aer cald în jurul pământului sau că intră cu tancul pe Fifth Avenue în New York, pentru a prezenta Virgin Cola consumatorilor din Statele Unite, Richard surprinde de fiecare dată. Ar putea să se achite de datorie cu un comunicat şi câteva conferinte de presă, cu niste petreceri opulente şi să considere că e suficient, dar el preferă să ne uimească. Probabil cheltuie la fel de mult cât şi celelalte companii pentru lansarea unui produs (sau uneori chiar mai putin); numai că o face într-un stil surprinzător. Stilul lui iesit din comun transmite un mesaj răspicat şi multiplică impactul eforturilor pe care le face.

De cele mai multe ori, un efort suplimentar nu te costă mai multi bani sau energie. Când lucram în domeniul imobiliar, toată lumea dădea telefoane atunci când expira termenul de vânzare al unui imobil. în schimb, eu mă înfiintam la usa oamenilor cu o pancartă în mână pe care scria „VANDUT".

— Luati-l, le spuneam când îmi deschideau

usa. Veti avea nevoie de el dacă mă angajati să mă ocup de contractul dumneavoastră de vânzare.

în schimbul costului necesar pentru a-mi umple rezervorul de la masină, îmi spoream instantaneu şi exponential sansele de obtinere a contractului.

De curând, Alex, unul dintre prietenii mei, a trebuit să se pregătească pentru slujba visurilor sale. Locuieste în California, iar slujba era în Boston. A fost unul dintre ultimii 12 candidati rămasi în cursă. Candidatii din zonă urmau să fie intervievati personal, în vreme ce pentru cei din alte localităti aveau să organizeze o videoconferintă. M-a sunat şi m-a întrebat dacă stiu cum să organizez o conferintă video pe internet.

— Cât de tare îţi doresti slujba? l-am întrebat.

— Pentru mine, este slujba de vis, mi-a răspuns Alex. Pentru asta m-am pregătit timp de patruzeci şi cinci de ani.

— Atunci urcă-te în avion şi du-te personal la interviu, i-am spus.

— Nu e nevoie, a zis Alex. Oricum ultimii trei candidati vor trebui să zboare până acolo pentru interviul final.

— Ascultă, i-am spus. Dacă vrei să te numeri printre cei trei, va trebui să iesi în evidentă cu ceva care să surprindă. Ia avionul în ultimul moment, zboară la celălalt capăt al tării şi prezintă-te personal. în felul ăsta, transmiti un mesaj.

Dacă-mi pun ceva în gând, vreau să mă asigur

de succes mergând până la capăt, pe toate planurile. Lansez campanii de „soc şi uimire”, asa cum îmi place mie să le numesc. în timpul aceleiasi goane după slujbă, i-am sugerat lui Alex să renunte la orice opreliste şi să atace neîncetat pe toate fronturile posibile.

— Studiază toţi factorii de decizie, i-am zis. Află care sunt interesele lor, hobby-urile lor, hobby-urile copiilor, hobby-urile sotilor, hobby-urile vecinilor etc. Trimite-le cărti, articole, cadouri şi orice care crezi că le-ar face plăcere.

— Nu e cam exagerat?

— Ba bine că nu, dar asta e şi ideea. îşi vor da seama că vrei să te dai bine pe lângă ei, dar vor aprecia îndrăzneala şi creativitatea ta: le vei câstiga, cu sigurantă, atentia şi, foarte probabil, respectul.

Apoi am continuat:

— Studiază toţi oamenii din organizatie. Fă o listă cu ei şi transmite-o tuturor cunostintelor tale, ca să afli dacă nu există cineva care ştie pe cineva care ştie pe cineva în respectiva organizaţie. Confruntă fiecare nume cu cunoştintele tale de pe LinkedIn. Găseşte câteva persoane cu care să iei legătura. Vorbeste cu ele şi roagă-le să pună o vorbă bună pentru tine. Trimite-le cadouri, mesaje şi alte lucruri şi roagă-le să le livreze personal factorilor de decizie. Folo- seste pentru asta telefonul, e-mailul, faxul, Tweeterul, Facebookul etc. Crezi că e prea agresivă abordarea? Da, chiar este! Dar eu am descoperit că, desi există riscul să îndepărtezi o persoană din cinci pentru că eşti

prea agresiv, vei reusi să le câstigi de partea ta pe celelalte patru!

Apropo, Alex nu mi-a urmat sfatul şi nu a obtinut slujba. Nu a ajuns să fie selectat nici măcar printre ultimii trei candidati. Pot afirma cu mâna pe inimă că ar fi fost o alegere mult mai bună decât cel selectat de organizatie, numai că Alex n-a reusit să facă impresie şi asta l-a costat slujba de vis.

Fac parte din consiliul de administratie al unei companii care avea nevoie de semnătura unui membru al Congresului pentru a modifica o prevedere legislativă care bloca avansarea unui proiect important. Tipul se tinea tare, nu din cauza chestiunii în sine, ci a simpatiilor politice ale celor care sustineau public modificarea. În loc să ne continuăm rugămintile zadarnice, încercând să-l înduplecăm, sugestia mea a fost să trecem peste hotărârea lui şi să discutăm cu sefa lui – adică, cu sotia. Am căutat în reteaua noastră de cunostinte până am găsit pe cineva care era prietenă cu sotia lui. Am asteptat-o la biserică, să iasă de la slujbă, şi am rugat-o să ne facă cunostintă cu prietena ei. I-am explicat importanta cazului şi cauzei noastre, aceea de a construi un afterschool într-un cartier sărac, fapt care ar fi influenţat viaţa a sute de copii, dacă soţul ei era dispus să ne sprijine. Inutil să mai spun că, până săptămâna următoare, marţi, a aprobat proiectul şi compania a reusit să-l implementeze.

În societatea noastră afectată de un mare deficit de atentie şi saturată de propagandă, să

faci lucruri surprinzătoare este, uneori, totuna cu a-ti face auzită vocea. Dacă sustii o cauză sau ai un ideal care merită atentie, fă tot ce este necesar, ba chiar surprinzător, pentru a-ti sustine cauza. Adaugă putină îndrăzneală în repertoriul tău.

Fă lucrurile mai bine decât ar fi de aşteptat

Invisible Children (www.InvisibleChildren.com), o altă or- ganizatie nonprofit din al cărei consiliu de administratie fac parte, contribuie la salvarea şi recuperarea copiilor care au fost răpiti şi obligati să devină soldati în nordul Ugandei şi în Congo. Pentru a-şi face cunoscută cauza, au organizat un eveniment în o sută de orase, intitulat „Salvarea", în care peste opt sute de mii de tineri s-au mutat în corturi până când liderii importanti ai comunităţii au venit să-i „salveze", câstigând astfel atentie şi sprijin pentru cauza lor. După patru zile, toate orasele, cu exceptia unuia singur, erau deja salvate graţie senatorilor Ted Kennedy şi John Kerry, lui Val Kilmer, Kristen Bell şi interventiei altor oameni în cele nouăzeci şi nouă de orase. Ultimul oras salvat a fost Chicago, unde se astepta aparitia lui Oprah. După sase zile, Oprah tot nu apăruse. într-a patra zi, au organizat un mars în jurul studiourilor ei. în ziua următoare, au or- ganizat o strângere de semnături şi o prezentare cu dans care s-a prelungit şi peste noapte. Apoi, în cea de-a sasea zi, la ora 3:30 dimineaţa, după ce au trebuit să îndure vremea aspră şi să doarmă în

ploaie, peste cinci sute de participant i-au înconjurat în tăcere studiourile, cu pancarte în mâini. în zorii zilei, Oprah a iesit pe usa studiourilor Harpo, a vorbit cu fondatorii organizatei şi a invitat întregul grup să participe în acea dimineată la o emisiune transmisă în direct unui public de peste 20 de milioane de telespectatori. Atentia câstigată astfel a făcut ca învisible Children să apară la emisiunea *Larry King Live* şi la alte 232 de canale de stiri, ajungând la un public de peste 65 de milioane de oameni. în prezent, Congresul dezbate un act legislativ prin care încearcă să sprijine eforturile fundatiei învisible Children de a-i salva pe acesti copii. Cu ajutorul evenimentului „Salvarea", organizata reusise deja să obţnă mai mult decât îşi propusese initial, însă tupeul şi hotărârea suplimentară de care au dat dovadă membrii săi în câstigarea ultimului oras (şi a atentei lui Oprah) au făcut ca învisible Children să obţnă cel mai mare sprijin de până acum, mul- tiplicându-şi înzecit rezultatele.

Vezi care este limita asteptărilor, apoi depăseste-o. Chiar şi în cazul lucrurilor mărunte – sau poate tocmai în privinta lor. De exemplu, indiferent care cred că va fi ţnuta standard a unui eveniment, eu aleg întotdeauna să merg cu un pas mai departe. Când nu sunt sigur de ţnută, prefer mereu să gresesc îmbrăcându-mă mai elegant decât o cere situa- tia. E un lucru simplu, stiu, dar aceasta este doar una dintre modalitătile prin care încerc să-mi mentin standardul de a face mereu mai mult şi de a fi mereu mai bun decât ar fi de

asteptat.

Atunci când tin discursuri pentru companii mari, petrec mult timp pregătindu-mă: informându-mă despre organizarea, produsele, pieţele de desfacere şi aşteptările lor legate de discuţia cu mine. Scopul meu este să le depăşesc semnificativ asteptările de fiecare dată, şi reusesc asta printr-o pregătire neobosită. Depăsirea asteptărilor a devenit o componentă importantă a reputatiei mele. Renumele pentru excelentă îţi multiplică considerabil rezultatele.

Am lucrat cu un director de companie a cărui filozofie era să plătească oamenii, inclusiv furnizorii şi prestatorii de servicii, cu câteva zile înainte de termenul din contract. Eram uluit de fiecare dată când primeam salariul pentru luna următoare în data de douăzeci şi sapte a lunii curente. Când l-am întrebat de ce face asta, mi-a spus un lucru evident:

— Sunt aceiasi bani, dar surpriza şi buna dispozitie pe care le oferă sunt incomensurabile – cum să nu vrei să faci asa ceva?

Acesta este unul dintre motivele pentru care îl admir atât de mult pe Steve Jobs. Dintre toate persoanele senza- tionale care au apărut pe coperta revistei *SUCCESS,* Jobs se numără printre preferatii mei. Indiferent care-ti sunt as- teptările cu privire la următoarea lansare de produs Apple, Jobs are întotdeauna o mică (sau o mai mare) SURPRIZA. În comparatie cu altele, poate că nu înseamnă mare lucru, dar chiar şi asa, este mai mult decât te-ai astepta, amplificând impresia şi

reactia clientilor şi sporindu-le fidelitatea fată de companie. într-o lume în care majoritatea lucrurilor nu se ridică la înăltimea asteptărilor, îţi poti accelera considerabil rezultatele şi poti iesi în evidentă făcând ceva surprinzător. îmi place îndrăzneala celor declarate de Robert Schuller pentru revista *SUCCESS* (decembrie 2008): „După părerea mea, nicio idee nu merită băgată în seamă dacă nu începe cu «uau»".

Nordstrom este renumită pentru acest standard. Când vine vorba de servicii pentru clienti, compania se străduieste întotdeauna să le depăsească asteptările. Nordstrom este recunoscută pentru că acceptă returul articolelor cumpărate cu un an în urmă, fără chitantă, ba chiar şi al produselor achizitionate din altă parte! De ce fac asta? Fiindcă stiu că depăsirea asteptărilor creează încredere şi asigură loialitatea clientilor. Drept urmare, şi-au creat o reputatie extraordinară care continuă să atragă atentia. Până la urmă, uite că vorbesc despre ei chiar acum. *Multiplicatorul* continuă să crească!

Te provoc să adopti aceste filosofii în viata ta: în obiceiurile, disciplina şi rutina ta zilnică. Dacă acorzi eforturilor tale mai mult timp, mai multă energie sau un termen de gândire mai mare, nu numai că-ti vei îmbunătăti rezultatele, ci le vei multiplica. Este nevoie de foarte putin în plus ca să fii EXTRAordinar. în orice aspect al vietii tale, identifică oportunitătile de multiplicare prin care poti ajunge cu un pas mai departe, te poti strădui putin mai mult, poti rezista în plus, te poti pregăti

putin mai bine şi poti oferi ceva mai mult. Care sunt aspectele pe care le poti îmbunătăti peste asteptările celorlalti? Când poti face ceva cu totul neastep- tat? Găseste cât mai multe oportunităti surprinzătoare cu putintă, iar nivelul şi viteza realizărilor te vor uimi şi pe tine şi pe cei din jur.

Pune în practică Efectul compus spre beneficiul tău

Rezumatul etapelor de acţiune

Când te confrunţi cu momentele tale de sinceritate? (De exemplu, când trebuie să dai telefoane clientilor, să te antrenezi, să comunici cu sotia sau copiii.) Identifică-le, astfel încât să stii când să-ti fortezi limitele, actionând în plus, şi unde te poti delimita de ceilalti şi de vechiul tău sine.
Identifică trei aspecte din viata ta în care poti face „mai mult” (mai multe ridicări de greutăti, mai multe apeluri telefonice, mai multe sentimente de recu- nostintă şi apreciere etc.).
Identifică trei aspecte din viata ta în care poti de- păsi asteptările. Unde şi cum poti crea momente de surpriză?
Identifică trei modalităti de a face ceva surprinzător. La ce capitol poti face diferenta între ceea ce este comun, firesc sau de asteptat?

CONCLUZIE

învăţarea fără practică este inutilă. N-am scris această carte pentru amuzamentul meu (asta ar fi greu!) sau doar ca să te „motivez”. Motivatia fără actiune duce la autoamăgire. După cum am spus în introducere, Efectul compus şi rezultatele pe care acesta le va genera în viata ta sunt o treabă serioasă. Nu vei mai astepta şi nu-ti vei mai dori niciodată ca succesul să vină de la sine. Efectul compus este un instrument care, atunci când este combinat cu o actiune consecventă, pozitivă, produce o schimbare reală şi de durată în viata ta. Permite-i acestei cărti şi filosofiei ei să devină ghidul tău. Lasă-te sedus de ideile şi strategiile de succes, pentru a obtine rezultate autentice, tangibile şi măsurabile. Ori de câte ori îţi vei da seama că niste obiceiuri nocive, aparent inofensive, şi-au făcut loc în viata ta, pune mâna pe această carte. Ori de câte ori vei dori să-ti regăsesti spiritul şi să-ti cresti motivatia, pune mâna pe această carte. Ori de câte ori o vei citi, o vei determina pe Măreata Di să te viziteze.

îngăduie-mi să-ţi dezvălui ce mă motivează pe mine. Pentru mine valoarea principală în viaţă este însemnătatea. Dorinţa mea este să izbutesc să aduc o schimbare pozitivă în existenta celorlalti. Deci, pentru a-mi îndeplini obiectivele, trebuie ca şi *tu* să-ti îndeplinesti obiectivele *tale.* Scopul meu este mărturia că ai obtinut rezultate care ti-au schimbat viata. Vreau să primesc o scrisoare sau un e-mail de la tine, ori să mă opresti anul viitor în aeroport (sau chiar peste cinci sau zece ani de acum încolo) şi să-mi povestesti despre rezultatele incredibile pe care le-ai obtinut datorită ideilor din această carte. Abia atunci voi sti că mi-am îndeplinit obiectivele: că trăiesc conform valorilor mele fundamentale.

Pentru ca tu să obtii aceste rezultate (şi eu, mărturia dorită), trebuie să actionezi pe baza noilor tale cunostinte şi concluzii; şi s-o faci chiar acum. Ideile nepuse în practică se irosesc. Nu vreau să se întâmple asa ceva. Este timpul să actionezi şi să-ti pui în practică noile convingeri. Puterea îţi apartine şi mă astept să preiei controlul!

Eşti gata să faci niste schimbări radicale, nu-i asa? Răspunsul evident este „DA”. Dar ştii deja că a spune că eşti gata de schimbare şi a o face realmente sunt două lucruri diferite. Pentru a obtine rezultate diferite, va trebui să faci lucrurile diferit.

Oriunde te vei afla sau ce an va fi când vei descoperi această carte, te-as întreba, dacă-mi permiti, câteva lucruri simple: „Gândeste-te la

viata ta de acum cinci ani. *Acum* te afli acolo unde ti-ai fi dorit atunci să fii? Te-ai descotorosit de obiceiurile proaste de care ti-ai jurat să scapi? Esti în forma fizică dorită? Ai un venit confortabil, un stil de viată de invidiat şi libertatea personală la care ai aspirat? Ai o sănătate de fier, numeroase relaţii armonioase şi competente înalte, asa cum aveai de gând să obtii până în acest moment al vietii?" Dacă nu, de ce nu? Răspunsul e simplu: din cauza alegerilor. Este timpul să iei o nouă decizie – să alegi ca următorii cinci ani să nu reprezinte o continuare a celor de dinainte. Alege să-ti schimbi viata, o dată pentru totdeauna.

Hai să facem ca următorii cinci ani de viată să fie fantastic de diferiti de ultimii cinci! Sper că ti-ai dat jos ochelarii de cal. Cunosti adevăratul pret al succesului. Nu mai ai nicio scuză. Ca şi mine, nici tu nu te vei mai lăsa tras în piept de tot felul de trucuri sau distras de tentatii facile. Vei rămâne concentrat pe practicarea unei discipline simple, dar profunde, care te va conduce în directia dorintelor tale. Stii că succesul nu este nici usor, nici nu se obtine peste noapte. întelegi că, atunci când te-ai angajat să faci, clipă de clipă, alegeri pozitive (în ciuda lipsei de rezultate vizibile sau imediate), Efectul compus *te va* catapulta la înăltimi uimitoare pentru tine, prietenii, familia şi rivalii tăi. Dacă rămâi fidel puterii tale de motivatie şi eşti consecvent cu noul tău comportament şi noile obiceiuri, dinamica te va ajuta să avansezi pe nesimtite. Şi atunci, graţie dinamicii, consecventei şi actiunii pozitive, e

imposibil ca următorii cinci ani să fie la fel. Dimpotrivă, punând în practică Efectul compus spre beneficiul tău, vei cunoaste un succes care, sunt gata să pun pariu, ti se va părea de neimaginat! Incredibil.

Vreau să-ti transmit încă un principiu important. îndi- ferent de lucrul pe care mi l-as dori în viată, am descoperit că cel mai bun mod de a-l obtine este să-mi concentrez energia pe dăruirea acestui lucru celorlalti. Dacă vreau să-mi sporesc încrederea, caut să ajut pe altcineva să devină mai încrezător. Dacă vreau să mă simt mai plin de speranţă, mai pozitiv şi mai inspirat, încerc să insuflu aceste lucruri în viata altcuiva. Dacă îmi doresc să am parte de mai mult succes, cea mai rapidă metodă de a-l obtine este să-l ajut pe altul să-l obtină.

Efectul de undă provocat de ajutorul, timpul şi energia oferite cu generozitate celorlalti te va transforma în cel mai mare beneficiar al filantropiei tale. Un prim pas, mic şi simplu, pe care as vrea să-l faci pentru îmbunătătirea tra- iectoriei tale în viată, este să încerci să pui în practică această filosofie pentru propriul tău beneficiu. Dacă i-ai găsit o utilitate acestei cărti, dacă te-a ajutat în vreun fel, oferă câte un exemplar unui număr de cinci persoane la care tii şi doresti să aibă succes. Destinatarii pot fi rude, prieteni, colegi, clienti, proprietari de mici afaceri locale pe care le apreciezi sau persoane pe care tocmai le-ai cunoscut de curând, dar în viata cărora vrei să faci o schimbare marcantă. Ştiu că

ti se pare că vreau să profit de asta. Asa este. Dar nu uita, scopul meu este să obtin mărturia ta cu privire la succes. Scopul meu este să fac o schimbare în viata a milioane de oameni, dar, pentru a reusi asta, am nevoie de ajutorul tău. îţi promit, în schimb, un lucru: în final, tu vei profita cel mai mult. Ajutând pe altcineva să descopere ideile necesare pentru sporirea succesului, le vei pune pentru prima dată în practică în propria-ti viată. Totodată, vei face o schimbare semnificativă în existenta altei persoane. Această carte poate marca cursul vietii cuiva... şi ai putea fi tu cel care i-o dăruieste. Fără tine, s-ar putea să nu descopere niciodată schimbarea.

Notează numele a cinci persoane cărora vrei să le dăruieşti un exemplar din această carte:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

îţi multumesc că mi-ai făcut onoarea de a-mi acorda o frântură din pretiosul tău timp! Abia astept să citesc povestea ta de succes.

Pentru succesul
TĂU! Darren
Hardy

GHIDUL RESURSELOR

Pachetul Mentor

Acest pachet special include, sub formă de manual de lucru, sistemul de planificare a succesului conceput de Darren Hardy, *Living Your Best Year Ever: A Proven System for Achieving BIG GOALS (Cum să ai parte de cel mai bun an din viaţa ta: Un sistem dovedit pentru realizarea OBIECTIVELOR IMPORTANTE),* precum şi extraordinarele programe audio ale lui Jim Rohn, *Chaiienge to Succeed (Provocarea succesului), The Art of Exceptionai Living (Arta de a trăi excepţi-onal)* şi *Take Charge of Your Life (Preia controlul vieţii taie).*

www.SUCCESS.com/MentorPack

Cum să ai cel mai bun an din viaţă

Descrie planul specific creat de Darren pentru el în- susi, sintetizând sute de cărti, seminarii, încercări, erori şi victorii şi rezumându-le sub forma celor mai bune şi mai temeinice strategii

referitoare la modul de proiectare, executie, respectare şi atingere a obiectivelor importante.

www.SUCCESS.com/BestYearEver

SUCCESS

Oferta ta lunară de idei, inspiraţie şi resurse noi care îţi va pune la dispoziţie continuu un avantaj competitiv în viată. Fiecare număr al revistei este însotit de un CD *SUCCESS,* care contine interviurile lui Darren Hardy cu cei mai împliniti oameni şi cei mai mari experti în succes din zilele noastre.

www.SUCCESS.com/SMsubscribe

SUCCESS Book Summaries

SUCCESS Book Summaries îngăduie o scurtă privire asupra continutului fiecărei cărti prezentate, punând un accent deosebit pe capitolele care rezonează cu antreprenorii şi oamenii de succes. Dacă te abonezi la SUCCESS Book Summaries, vei primi lunar în format tipărit, audio şi PDF rezumatul a trei cărti prezentate. Citindu-le şi ascul- tându-le, vei sti dacă vrei să adaugi aceste cărti în biblioteca ta personală despre succes. Ascultă, citeste şi realizează mai multe!

www.SUCCESS.com/SBS

Accesează www.SUCCESS.com
pentru mai multe informaţii.

Fişă de evaluare a recunoştinţei

Trei oameni senzaţionali din viata mea sunt:
1. _____
2. _____
3. _____

Trei lucruri excelente cu privire la corpul meu sunt:
1. _____
2. _____
3. _____

Trei lucruri excelente cu privire la căminul meu şi la locul
unde locuiesc sunt:
1. _____
2. _____
3. _____

Trei lucruri excelente cu privire la slujba mea şi la modul în
care îmi câstig existenta sunt:

1. _____
2. _____
3. _____

Trei talente şi abilităţi unice cu care am fost înzestrat sunt:

1. _____
2. _____
3. _____

Trei mari daruri ale cunoasterii şi experientei pe care le-
am obtinut sunt:

1. _____
2. _____
3. _____

Trei moduri în care am avut parte de „noroc” în viaţă sunt:

1. _____
2. _____
3. _____

Descarcă întregul formular în format imprimabil

de pe
site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Fişă de evaluare a valorilor fundamentale

Valorile fundamentale constituie GPS-ul tău personal. Stabilirea lor şi calibrarea corespunzătoare reprezintă una dintre cele mai importante etape în redirectionarea vietii tale către cea mai măreată viziune a ta. Seria de întrebări de mai jos te va ajuta să evaluezi şi să îmbunătătesti lucrurile care contează cu adevărat pentru tine, precum şi să stabilesti prioritătile în viată. Răspunde atent la fiecare întrebare, apoi am să te ajut să identifici sase valori fundamentale pentru tine.

Cine este persoana pe care o respect cel mai mult în viată? Care sunt valorile ei fundamentale?

Cine este cel mai bun prieten al meu şi care sunt cele mai importante trei calităti ale sale?

Dacă as putea dobândi pe loc mai multe calităţi, care ar fi acestea? Care sunt trei lucruri pe care le urăsc? (De exemplu, cruzimea fată de animale, companiile de credit, defri- sările etc.)

Numeşte trei persoane pe care le dispreţuieşti cel mai mult pe lumea asta şi explică de ce.

Ce trăsătură, atribut sau calitate a personalităţi mele este cel mai des lăudată de ceilalti?

Care sunt cele mai importante trei valori pe care vreau să le transmit copiilor mei?

Descarcă întregul formular în format imprimabil de la
adresa www.TheCompoundEffect.com/free.

Fişă de evaluare a vieţii

înfruntă adevărul
Nu există răspunsuri greşite, nu vei primi note, nici calificative şi nici măcar o interpretare a răspunsurilor, în afara propriei evaluări atente. Fii sincer şi deschis cu tine. Chiar şi atunci când adevăratul răspuns este jenant sau dureros, nu uita că nimeni altcineva nu trebuie să-l vadă şi că nu vei reusi niciodată în viată dacă te minti singur.
Evaluează următoarele aspecte pe o scară de la 1

la 5, unde 1 înseamnă cel mai putin adevărat, iar 5, perfect adevărat:

Relaţii şi familie	
Mă dedic total familiei mele cel puţin 10 ore pe săptămână.	1 2 3 4 5
Mă întâlnesc cu prietenii cel puţin o dată pe săptămână.	1 2 3 4 5
Nu există nicio persoană în viaţa mea pe care să n-o fi iertat pe deplin.	1 2 3 4 5
Învăţ cum să devin un partener de viaţă, un părinte şi / sau un prieten mai bun.	1 2 3 4 5
Caut soluţii pentru a sprijini şi încuraja succesul prietenilor şi familiei mele.	1 2 3 4 5
Îmi asum responsabilitatea deplină pentru toate conflictele care apar în relaţiile mele.	1 2 3 4 5
Persoanele cu care locuiesc şi lucrez îmi câştigă uşor încrederea.	1 2 3 4 5
Sunt 100% deschis şi sincer cu cei cu care locuiesc şi lucrez.	1 2 3 4 5

Îmi asum uşor angajamentele faţă de ceilalţi şi le onorez.	1 2 3 4 5
Recunosc când am nevoie de sprijin şi caut în permanenţă ajutor.	1 2 3 4 5
Scor total:	

Caracteristici fizice	
Fac antrenamente de forţă de cel puţin 3 ori pe săptămână.	1 2 3 4 5
Fac exerciţii cardio de cel puţin 3 ori pe săptămână.	1 2 3 4 5
Fac exerciţii de stretching şi / sau de yoga cel puţin de 3 ori pe săptămână.	1 2 3 4 5
Într-o zi obişnuită, nu mă uit la televizor mai mult de 1 oră.	1 2 3 4 5
Iau micul dejun în fiecare zi (nu mă rezum doar la cafea).	1 2 3 4 5
Nu mănânc niciodată fast-food.	1 2 3 4 5
Petrec timp în aer liber zilnic, cel puţin 30 de minute.	1 2 3 4 5
Dorm fără întrerupere cel puţin 8 ore pe noapte.	1 2 3 4 5
Nu beau mai mult de o băutură cofeinizată pe zi.	1 2 3 4 5
Beau cel puţin 8 pahare de apă pe zi.	1 2 3 4 5
Scor total:	

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Fişă de evaluare a obiceiurilor

Magia se va produce atunci când vei deveni genul de persoană care reuseste să atragă în viata sa oamenii şi rezultatele dorite. Foloseste exemplul de mai jos pentru a atrage factorul magic în realizarea obiectivelor tale.

EXEMPLU:

OBIECTIV: Obţine un venit suplimentar de 100.000 dolari anul viitor

Descrierea generală a CELUI CARE TREBUIE SĂ DEVIN:

- Sunt un maestru disciplinat în materie de eficientă a timpului.
- Mă concentrez exclusiv pe artiuni de mare randament şi productivitate.
- Mă trezesc cu o oră mai devreme şi îmi revizuiesc în fiecare dimineată obiectivele prioritare.
- Mă hrănesc cum trebuie şi fac miscare patru zile pe săptămână, asa că sunt energic şi extrem de eficient în fiecare oră de muncă.
- îmi hrănesc mintea cu idei şi resurse care mă inspiră; ele îmi vor sustine şi consolida pasiunea.
- Mă înconjor de colegi şi mentori care îmi ridică asteptările şi mă determină să-mi cresc nivelul de disciplină, angajament şi realizare.
- Sunt un lider inteligent, încrezător şi eficient.
- Caut şi cultiv puterea şi importanta tuturor persoanelor din jurul meu.

- Ofer excelentă clientilor mei şi găsesc în permanentă modalităti prin care să-i „uluiesc”, încurajând tranzactiile repetate şi recomandările

Obiceiuri, disciplină şi comportamente noi pe care trebuie să mi le ÎNSUŞESC:

- Să mă trezesc la ora 5 dimineaţa, să-mi hrănesc mintea cu lucruri pozitive: citind zilnic 30 de minute şi ascultând material audio motivational şi educativ alte 30 de minute
- 30 de minute, timp de gândire în tăcere
- 30 de minute, timp pentru planificare şi pentru un mic dejun bogat în fibre şi proteine
- Miscare, cel putin 30 de minute de 3 ori pe săptămână
- De sunat 10 clienti importanti noi pe săptămână, verificând, oferind suport şi aprofundând, în acelasi timp, relatiile cu 10 clienti deja existenti, planificându-mi dinainte ziua, tinând socoteala zilelor de nastere şi a aniversărilor angajatilor şi clientilor, urmărind stirile, blogurile şi noutătile clientilor pe care-i vizez.

Obiceiuri, discipline sau comportamente sănătoase actuale pe care trebuie să le APROFUNDEZ:

Să recunosc meritele colegilor de echipă atunci când îşi realizează sarcinile, să deleg sarcinile administrative, să ajung la birou mai devreme, să fiu prompt, să adopt o tinută profesionistă.

Obiceiuri sau comportamente proaste la care trebuie să RENUNŢ:

- Să mă uit seara două ore la televizor şi să ascult stirile în masină.
- Să particip la întâlniri neproductive şi să spun da unor proiecte care intră în conflict cu prioritătile mele cele mai importante.
- Să bârfesc cu colegii, plângându-mă de economie, piata de desfacere, membrii echipei sau clienti.

- Să dau telefoane personale şi să pierd timpul pe Facebook sau pe alte site-uri de socializare în timpul zilei.
- Să mănânc după ora 19:30, să beau mai mult de un pahar de vin pe seară, să mă lungesc la prânzurile fără clienti.

Top trei modificări şi modul în care le voi introduce în rutina zilnică:	
OBICEI, COMPORTAMENT SAU DISCIPLINĂ	**INTRODUCERE ÎN RUTINA ZILNICĂ**
Hrăneşte-ţi mintea.	Primul lucru dimineaţa: citeşte 30 de minute, în timp ce se face cafeaua. Ascultă materiale audio în drum spre
Sună 10 clienţi noi pe săptămână.	Marţi, 14:00-17:00; Miercuri, 10:00-12:00; Joi,
Relaţii care să te sprijine.	Înscrie-te şi implică-te într-un forum elevat

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Registru de ritm săptămânal

Exemplu

Comportament / Acţiune	Lun	Mar	Mie	Joi	Vin	Sâm	Dum	Realizări	Obiectiv	Net
							Total			

Angajamentul presupune să faci lucrul pe care ţi l-ai asumat chiar dacă nu mai ai nicio tragere de inimă.

Data_____

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Fişă de evaluare a aportului tău

Să analizăm toate potenţialele modalităţi prin care îţi poţi alimenta mintea în moduri nu tocmai potrivite. Completează cu zero, dacă nu faci o anumită activitate.

	Interval		
Activitate	**zilnic**	**săptămânal**	**totalul pe an**
Citit ziarul			
Urmărit emisiuni TV de dimineaţă sau programe de ştiri			
Ştiri radio în maşină			
Ştiri TV de seară			
Ştiri TV în timpul zilei			
Ştiri online			
Fluxuri de ştiri RSS			
Ştiri, bloguri de pălăvrăgit, site-uri web etc.			
Reviste de ştiri			
Reviste de cancan			
Alte surse de ştiri, bârfe şi noutăţi mondene			
Seriale de comedie sau alte emisiuni TV			
Filme artistice banale			

Enumeră trei modalităţi prin care vei elimina sau limita în mod esenţial consumul de materiale negative care produc teamă şi îngrijorare, de bârfe sau de

comentarii inutile, prin intermediul ziarelor, televizorului, radioului, revistelor, site-urilor de internet sau prin altă modalitate.

1. _____
2. _____
3. _____

Planul de hrănire a minţii

Care sunt modalităţile prin care îţi vei hrăni mintea cu idei şi informatii pozitive, motivationale, semnificative şi axate pe prosperitate?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Fişă de evaluare a relaţiilor

Evaluează-ţi relaţiile actuale

Este vorba aici despre cât TIMP petreci cu alte persoane decât cele din familie (partenerul de viată şi copiii) şi despre interactiunile tale care tin strict de serviciu (colegii de birou, cu exceptia celor cu care petreci timp şi în afara slujbei). Evaluează nivelul lor de succes pentru fiecare dintre următoarele aspecte.

Nume	Fizic	Financiar	Afacere / Profesie	Mental / Atitudine	Spiritual / Sentimental	Familie	Relaţii	Stil de viaţă	Medie
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
Medie									

Acum, împarte-ti relatiile în următoarele trei categorii: disocieri, asocieri limitate şi asocieri complexe.

Disocieri

Poate e cazul să te disociezi de cineva din tabelul de mai sus sau de altă persoană implicată în viata ta care are o influentă negativă din punct de vedere mental, emotional, spiritual sau de altă natură. Este vorba despre oameni care au o influenţă negativă asupra a ceea ce discuţi, mănânci, bei, urmăreşti, asculţi etc.

Nume
1.
2.
3.

Descarcă întregul formular în format imprimabil de pe site-ul www.TheCompoundEffect.com/free.

Varianta adăugită a cărţii este disponibilă şi în format audio!

Fă următorul pas în introducerea Efectului compus în toate aspectele vietii tale. în lectura lui Darren Hardy, acest audiobook motivant include exemple şi strategii de succes suplimentare din partea unuia dintre cei mai de succes oameni din zilele noastre. Această editie specială te va motiva să actionezi.

Alte resurse disponibile pe TheCompoundEffect.com

- **Resurse şi fişe de lucru gratuite** care te vor ajuta să pui în practică Efectul compus.
- **Vorbeşte despre *Efectul compus* cu alte persoane din viaţa ta.** Reduceri speciale de preţ dacă comanzi mai multe exemplare.

ACT şi Politon

Editura ACT şi Politon

Str. Înclinată nr. 129, Sector 5, Bucureşti, C.P. 050202.
Tel: 0723.150.590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.ACTsiPoliton.ro / www.blog.ACTsiPoliton.ro